

আমার ব্যক্তিগত জীবন



প্রথম সংস্করণ, ১৩৩৯।

রায় সাহেব বিনোদ বিহারী সাধু

প্রণীত।

UDAYNARAYNPUR TIRUN SIVA PURAL LIBRA

[সকল-স্বত্ব-সংরক্ষিত]

609

১০২ ৩৩—১০০

প্রকাশক—

শ্রীবিজয়চন্দ্র দাশ বি, এল, সাহিত্য-ভূষণ,
২০, উল্টাডাঙ্গা রোড, কলিকাতা ।

ওরিয়েন্টাল প্রিন্টিং ওয়ার্কস ।

১৮ নং বৃন্দাবন বসাক ষ্ট্রীট, কলিকাতা

— হইতে —

শ্রীগোষ্ঠবিহারী দে দ্বারা মুদ্রিত ।

উৎসর্গ পত্রম্ ।

আমি একজন নাতিশুদ্ধ ব্যবসায়ী । আমরা জাতিগত ও
বংশগত ব্যবসায়ী থাকায় আবাল্য ব্যবসায় বুদ্ধির
মধ্য দিয়া শিক্ষা দীক্ষা প্রাপ্ত হইয়া আসি-
য়াছি এবং নানাপ্রকার অন্তর্বাণিজ্য
করিয়াছি কিন্তু কোনটীতেই
সাফল্যমণ্ডিত হইতে
পারি নাই ।
শেষে, যাহার
আদেশ ও উপদেশ
শিরোধার্য্য করিয়া ব্যবসায়ে
সাফল্য লাভ করিয়াছি, সেই জগত-
ববেণা, খুলনার গৌরবরবি, আচার্য্য সার
প্রফুল্লচন্দ্রের করকমলে আমার ভক্তি
অর্ঘ্যস্বরূপ এই “ব্যবসা’-জীবন” পুস্তক উৎসর্গীকৃত হইল ।

ইতি—

গ্রন্থকারস্য ।



বায় সাহেব বিনোদবিহারী সার
(গ্রন্থকান)

নিবেদন ।

আমার এই “বাবসা”-জীবন” পড়িয়া পাঠকগণ প্রত্যেকেই অন্তরে বিভিন্ন কল্পনা করিবেন সন্দেহ নাই, কিন্তু আমি কোন্ উদ্দেশ্যের বশবর্তী হইয়া ইহা লিখিয়াছি তাহাই বলিতেছি :--

মানুষ বাতীত প্রত্যেক ইতব প্রাণী যথা—পশু, পক্ষী, কীট, পতঙ্গ প্রভৃতি সহজাত সংস্কারের দ্বারা তাহাদের জীবিকা অর্জন করিলেও বিশেষ অনুধাবন করিয়া দেখিলে দেখা যায় অনেক পশু পক্ষী নিজ নিজ সন্তানকে কি ভাবে শীকার করিতে হয় তাহা শিক্ষা দেয়। সেইরূপ মানুষ সংসার-সংগ্রামে যে, যে বিষয় দ্বারা সাফল্য অর্জন করে তাহাব ভাবী বংশধরদের মধ্যে সকলকে না হউক, কতকগুলিকে, অন্ততঃ একজনকেও সেই পদে প্রতিষ্ঠিত করিয়া যাইতে চায় ; এই জ্ঞান প্রায়ই দেখা যায় লব্ধপ্রতিষ্ঠ ডাক্তার, উকিল, ইন্জিনিয়ার, প্রফেসর্ ইহাদের ছেলে-দিগকে, যে যে বৃত্তি দ্বারা উন্নীত তাহার পরপুরুষের মধ্যে তদনুরূপ প্রতিভাবান্ না হইলেও সেই স্থানে সমাসীন হইবার জ্ঞান কেহ না কেহ প্রস্তুত হয় ।

আমরা জাতিগত ব্যবসায়ী হইলেও যে সমস্ত ঘাত প্রতিঘাতের মধ্য দিয়া আমার প্রতিষ্ঠিত এই ব্যবসায়টী এই স্তবে দাঁড়াইয়াছে, তাহা আমাব ভাবী বংশধরদিগকে জানাইবার জন্য সমস্ত খুঁটিনাটি করিয়া লিখিতে ইহা একখানা পুস্তকাকাবে দাঁড়াইয়াছে। তাহা ছাড়া আমার বংশধরগণ এই ব্যবসায়-জীবন আলোচনা কবিলে ছোট বড় এমন অনেক বিষয় শিখিতে পারিবে, যাহা তাহাদের হয়ত কোন দিন Practical field (কর্মক্ষেত্রে) এ যাইয়া শিখিবার প্রয়োজন হইবে না।

এমন যেন কেহ মনে না কবেন যে, আমি ব্যবসায় সাফল্য মণ্ডিত বলিয়া, আমি একজন ব্যবসায় ক্ষেত্রের উপদেষ্টা—এরূপ অহঙ্কার আমি কোন দিন অন্তরে স্থান দেই না, যে হেতু আমার নিজের জীবনে এমন অনেক দেখিয়াছি যে, একই সময়ে আজন্ম ব্যবসায়ী, বিশেষ শিক্ষিত, লক্ষপ্রতিষ্ঠ পুরাতন ব্যবসায়ীও ফেল মারিয়া “লাল বাতি” জালিয়া বসে, আবার অশিক্ষিত অল্পদিনের ব্যবসায়ীও সেই ব্যবসায়ে সফলতা অর্জন করে। এই সমস্ত দেখিয়া শুনিয়া আমি একজন ঘোর অদৃষ্টবাদী হইয়া পড়িয়াছি। এই পুস্তকের পরিশিষ্টে তাহা বিস্তারিতভাবে লিখিয়াছি।

এই পুস্তকখানা বিক্রয় কবিবার উদ্দেশ্যে লেখা হয় নাই। নিজের ভাবী বংশধরদিগকে শিক্ষা দেওয়া, বন্ধুবান্ধব, স্বজাতি, সমব্যবসায়ী, প্রতিবেশী, বাল্যবন্ধু, সহপাঠীদিগকে উপহার দেওয়াই ইহার উদ্দেশ্য। আর যদি কোন স্কুল-লাইব্রেরীতে, ছাত্রদিগের অধ্যয়নের জন্য চাহিয়া পাঠান, তাহা হইলেও ঐ ভাবে বিতরিত হইবে। আমাব এই 'ব্যবসায়-জীবন' পাঠে কেহ আংশিক মাত্রও সফলতা অর্জন করিতে পারিলেও আমাব শ্রমকে সার্থক জ্ঞান করিব। ইতি—

কপিলমুনি পোঃ,
খুলনা।
১৫ই মাঘ, ১৩৩২।

শ্রীবিদ্যনোদ বিহারী সাধু।

ভূমিকা

জানি না, কবে কোন্ যুগে কস্মশৃঙ্খলাব জন্তু বিভিন্ন বর্ণের লোকদিগের বিভিন্ন কস্ম-পদ্ধতি নির্দিষ্ট হইয়া হিন্দুব সামাজিক জীবন গড়িয়া উঠিয়াছিল—একই আখ্য ভ্রাতৃগণ বিভিন্ন কস্মে প্রবৃত্ত হইয়া সেই সকল কস্মে বংশ-পবম্পরায় সহজাত সংস্কারগুণে অভিজ্ঞতা ও বিশেষ পারদর্শিতা লাভ কবতঃ হিন্দুগণ স্বতন্ত্রভাবে সেই সেই কস্ম কবিতে থাকায় হিন্দুসমাজে ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয়, বৈশ্য ও শূদ্র এই চারি বর্ণের উদ্ভব হইয়া হিন্দুব সামাজিক উন্নতির পথ কুসুমাস্তৃত কাবয়া দিয়াছিল এবং এই বর্ণ বিভাগ ও কস্ম-বিভাগ দ্বাৰা বিভিন্ন সম্প্রদায়ের হস্তে বিভিন্ন কস্ম ও বৃত্তি নির্দিষ্ট হওয়ায় ভাবতবর্ষীয়গণ প্রাচীনকালে শিল্প, বাণিজ্য, দর্শন, গণিত, রাজনীতি প্রভৃতিতে অসাধারণ উন্নতি লাভ কবিয়া অন্যান্য দেশবাসীর বিস্ময় উৎপাদন করতঃ তাহাদেব শ্রদ্ধা ও আন্তরিক সহানুভূতি লাভ করিতে সমর্থ হইয়াছিল।

কালক্রমে সে বর্ণ বিভাগ থাকিলেও সে কস্ম-বিভাগ এখন আর নাই। ব্রাহ্মণেরা এক্ষণে শূদ্রেব করণীয় দাসত্ব বৃত্তি করিতেছে—শূদ্রেরা ব্রাহ্মণোচিত ক্রিয়াকলাপের অনুষ্ঠান করিতেছে। বর্ণ বিশেষের এবম্প্রকাব বৃত্তির পরিবর্তন হইলেও আমাদের বৈশ্যতেলী সম্প্রদায়ের কিন্তু বৃত্তি পরিবর্তনে আজিও বিশেষ কোন পরিবর্তন

দেখা যায় নাই। বৈশ্বেষ বৃত্তি বাণিজ্য, কৃষি, পশুপালন হইলেও আমাদের স্বজাতীয় ভ্রাতৃগণ অধিকাংশ স্থলে ব্যবসায় বাণিজ্য কবিয়া আজিও সেই অতীত বর্ণস্বত্বের মর্যাদা বক্ষা কবিয়া আসিতেছেন। আমাদের সমাজে গবর্ণমেন্টের চাকরী-জীবী বড় একটা নাই। শুধু যে শিক্ষা দীক্ষায় পশ্চাৎপদ বলিয়া আমাদের জাতির ভিতরে উচ্চ গবর্ণমেন্টের চাকুরিয়া নাই, তাহা নহে ;—আমাদের বৈশ্বতেলী জাতি চাকুরী কবাটাকেই যেন অত্যন্ত ঘৃণাজনক বলিয়া বিবেচনা করেন। তাই অনেক স্থলে দেখিতে পাওয়া যায়—আমাদের জাতির ভিতর অনেকে বি-এ, এম্-এ, পাশ কবিয়াও স্বাধীন ব্যবসায় অবলম্বন করিয়া জাতীয় গোবরের পবিচয় দিতেছেন।

বুদ্ধিহিসাবে বাঙ্গালী ভারতের এক শ্রেষ্ঠ জাতি হইলেও ব্যবসায়ের বাজারে বাঙ্গালীর স্তন্যম নাই। বুদ্ধির তীক্ষ্ণতায় ভারতীয় জাতি সকলের মধ্যে বাঙ্গালী সর্বশ্রেষ্ঠ—এ কথা সর্ববাদী-সম্মত। বাঙ্গালী আপনার তীক্ষ্ণবুদ্ধির অনুশীলন দ্বারা ভারতীয় সাহিত্য, বিজ্ঞান, গণিত, দর্শন ও রাজনীতি ভাঙানে যে সকল অমূল্য অবদান দান কবিয়া আসিয়াছে এবং বর্তমান সময়ে দান করিতেছে—ভারত-বাসী চিবদিনই তজ্জন্য বাঙ্গালীকে শ্রদ্ধার পুষ্পাঞ্জলি প্রদান করিবে।

এ হেন তীক্ষ্ণবুদ্ধিশালী বাঙ্গালী ব্যবসায়ে কেন পশ্চাৎপদ—কেমন করিয়া ব্যবসায় আবদ্ধ কবিয়া বাঙ্গালী দু’দিন পবে ব্যবসায়ে ফেল মাঝিয়া দেউলিয়া হইয়া বসে—সে সম্বন্ধে গভীর গবেষণা কিংবা তৎসম্বন্ধে উপদেশ প্রদান করিবার ধৃষ্টতা আমার নাই। তবে আমার জাতিগত বৃত্তি ব্যবসায় বলিয়া! ব্যবসায় সম্বন্ধে বলিবার আমার কিছু

অধিকার আছে এবং ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করিতে হইলে কেমন কবিয়া ধীবে ধীবে—কত বাধা বিঘ্ন কাটাইয়া কৃতকার্যতা লাভ করিতে পাবা যায়—আমাব এই ব্যবসায় জীবনের ৩৫ বৎসরের অভিজ্ঞতা লইয়া আমাব ব্যবসা জীবন সম্বন্ধে সংক্ষেপে পাঠকবর্গের নিকট দুই চারি কথা বলিব। যদি কেহ উহা পাঠ করিয়া ব্যবসায়ের সংশয়কুহেলিচ্ছন্ন পিচ্ছিল পথে সামান্য আলোক বর্তিকাও দেখিতে পান—তাহা হইলে আমাব এই ক্ষুদ্র ব্যবসায় জীবন লিখিতে লেখনী ধারণ করা সার্থক হইয়াছে বলিয়া মনে কবিব। আজকাল বাঙ্গালীর জীবনসংগ্রাম দিন দিন কঠোর হইতে কঠোরতর হইয়া উঠিতেছে—চারি দিকে ব্যবসা কব—ব্যবসায় কর” বব উঠিয়াছে—আর বাস্তবিকও, অন্ন-সমস্ত্রাব সমাধান করিতে হইলে বাঙ্গালীকে বর্তমানে কৃষি ও বাণিজ্য ভিন্ন আর অন্য কোন পথ অবলম্বন করিলে চলিবে না। তাই, যুগোপযোগী বিবেচনায় সাহসে ভব করিয়া আমাব ব্যবসায় জীবনের একটি সংক্ষিপ্ত ইতিহাস পাঠকবর্গের নিকট উপস্থিত কবিলাম। আশা করি, সহৃদয় পাঠকবর্গের নিকট বর্তমান সময়ে আমাব ব্যবসায় জীবনের ক্ষুদ্র প্রসঙ্গ নিতান্ত অরুচিকব হইবে না। সুখী পাঠকবর্গ আমাব এ ক্ষুদ্র প্রসঙ্গের ভিতর নীরটুকু বাদ দিয়া ক্ষাবটুকু (যদি কিছু থাকে) গ্রহণ কবিলে বাধিত হইব এবং ইহা পাঠ করিয়া যদি কেহ ব্যবসায়ে আমার ব্যবসায় জীবনের অনুকরণ কবিয়া সাফল্য লাভ কবিতে পাবেন—তাহা হইলে, আমার প্রবন্ধ লেখনের পবিশ্রম সফল হইয়াছে বলিয়া বিবেচনা কবিব।

• ইউনিভার্সিটি ডিগ্রীধারী উচ্চ শিক্ষিতগণ মনে করেন যে ব্যবসায়ে বিশেষ কোন শিক্ষার প্রয়োজন নাই। ১৮০ আনার

জিনিষ কিনিয়া ৥০ আট আনাষ বেচিব—কিংবা ১২ টাকাৰ জিনিষ
কিনিয়া ১১০ পাচ সিকি বিক্ৰয় কৰিব—ইহাতে এমন শিক্ষাৰ আব
কি আছে ? কিন্তু ইহা তাহাদেব মস্ত ভুল । সকল কাজ কৰিতে
গেলে শিক্ষা আবশ্যক—আব ধনোপাৰ্জ্জনেৰ শ্ৰেষ্ঠ পন্থা ব্যবসায়
কৰিতে গেলে শিক্ষাৰ কোন আবশ্যকতা নাই—ইহা কি কখনও
সম্ভব হইতে পারে ? যে ওকালতী ব্যবসায় কৰিবে—ABC. হইতে
আৰম্ভ কৰিয়া ১৫।১৬ বৎসৰ তাহাব পড়াশুনা কৰিয়া ইহা
শিথিতে হয়—যে ডাক্তাবী কৰে—তাহাবও আই-এস্-সি,—
বি-এস্-সি, পাশ কৰিয়া ৬ বৎসৰ কাল ডাক্তাবী অধ্যয়ন কৰিতে
হয়—আৰ অর্থোপাৰ্জ্জনেৰ শ্ৰেষ্ঠ শবণি ব্যবসায় কৰিতে হইলে বিনা
শিক্ষায় কাজ আৰম্ভ কৰিতে পাবা যায়—ইহা শিক্ষিত যুবকদেব
একটা ভুল ধারণা এবং সেই জন্তুই দেখা যায়—ব্যবসায় সম্বন্ধে কোন
প্ৰকাৰ শিক্ষা লাভ না কৰিবা অনেক শিক্ষিত যুবক বেশী মূলধন
লইয়া বড় ব্যবসায় কৰিতে যাওয়া ছ’ দিনেই ব্যবসায়ে অকৃত-
কাৰ্য্য হয় । আমাৰ মতে এবং আমাব ব্যবসায় জীবনেৰ ব্যক্তিগত
অভিজ্ঞতাৰ ফলে যাহা বুঝিয়াছি—তাহাতে এই বলিতে চাই—
যেমন লেখাপড়া শিথিতে হইলে প্ৰথমে হাতে খড়ি—তারপর
শিক্ষায় অগ্ৰসৰ হওয়ার সঙ্গে বৎসরে বৎসবে Class promotion
হয়—ব্যবসায় শিক্ষা কৰিতে হইলেও প্ৰথমে অতি ক্ষুদ্ৰভাবে ব্যবসায়
আৰম্ভ কৰিয়া—step by step কৰিয়া (ধাপে ধাপে) উহাতে
promotion লাভ কৰিতে হয়—নতুবা প্ৰথম হইতে বড় স্কেলে
ব্যবসায় কৰিতে গেলে তাহাব ব্যবসায় তাৰেৰ ঘৰেৰ জ্বায় অচিরাং
ধূলিসাৎ হইয়া পড়ে । মোটে লেখাপড়া না শিখিয়া যেমন একদিনে

বি-এ, পাশ করা চলে না—সেইরূপ বড় স্কেলে ব্যবসায় খুলিয়া অর্থাগমের বাসনা থাকিলে একদিনে তাহা কার্যে পরিণত করা চলে না। তজ্জন্ত ২।৪ বৎসর তাহাকে শিক্ষা লাভ করিতে হয়।

ব্যবসায় ক্ষেত্রে বাঙ্গালী অনেক পশ্চাৎপদ যে কেন—উপর্যুক্ত কাবণ ছাড়া তাহাব আবও অনেক গৌণ কারণ আছে। তাহাব কাবণ, বাঙ্গালী অমিতবায়ী—বাঙ্গালী বিলাসী, বাঙ্গালী আলস্য ও আয়াস-প্রিয়—বাঙ্গালী পরমুখাপেক্ষী ; কিন্তু এই যে বাঙ্গালী আলস্য ও আয়াসপ্রিয়, চিরদিন কিন্তু বাঙ্গালী এমন ছিল না। ইংরাজ রাজত্বের প্রথম আমল পর্য্যন্ত বাঙ্গালী পবিত্রশ্রমী ও বাণিজ্য-প্রিয় ছিল। ইংরাজ রাজত্বের প্রথমে ইংরাজ-রাজত্ব পবিচালনা করিবাব জন্ত কতকগুলি কেবাণী তৈয়াবী কবিবাব প্রয়োজন হইয়াছিল। সামান্য লেখাপড়া শিখিয়া তখন ইংরাজ বণিকের অধীনে অল্প পবিত্রশ্রমে মোটা মোটা চাকুরী পাওয়া যায়—এই লোভে বাঙ্গালী জীবন পণ কবিয়া ইংবাজী শিক্ষায় আত্মসমর্পণ করিয়াছিল। বাঙ্গালীব মস্তিষ্ক অতিশয় উন্নত ও বুদ্ধি অতিশয় তীক্ষ্ণ ছিল বলিয়া ভাবতীয় অন্যান্য জাতিদিগকে পশ্চাতে ফেলিয়া তাহারা ইংবাজী শিক্ষায় সমধিক অগ্রসর হইয়া উঠিয়া ইংবাজের কেবাণী গিরি প্রায় একচেটিয়া কবিয়া আত্মপ্রসাদ অনুভব কবিত্তে লাগিল। ইহাই বাঙ্গালীব জাতীব জীবনে পতনের মূল কারণ হইল।

বাংলাব ব্রাহ্মণ, কায়স্থ, বৈষ্ঠ— এই তিনটি জাতিই ইংবাজের গোলামী কার্যে অধিক সংখ্যায় যোগদান কবিয়া নিজেদের স্বার্থের জন্ত সমগ্র বাংলাব ক্ষতি কবিয়া স্বাধীন ব্যবসায় বৃত্তি অপেক্ষা স্ব-বৃত্তি

চাকুবীর মহিমা ও সম্মান প্রচাৰ কৰিয়াছিল। তাহাৰ ফল এই দাঁড়াইয়াছিল যে বাংলাৰ নবশাখ ও অন্তৰ্জাত ব্যৱসায়ী জাতি দিগেৰও এই চাকুবীৰ দ্বাৰা স্বল্পায়াসে অৰ্থোপাৰ্জন ও তৎসঙ্গে সম্মান লাভ কৰিবাৰ বাসনা অন্তৰ্বে জাগৰিত হইয়া তাহাদিগকে ব্যৱসায়-বিমুখ কৰিয়া স্ব-বৃত্তি-পৰাষণ কৰিয়া তুলিয়াছিল; কাৰণ, তাহাৰা চাকুবী-জীবী হইয়া আত্মপ্ৰাণ লাভ কৰতঃ তথাকথিত নিম্নশ্ৰেণীকে ঘৃণাৰ চক্ষে দেখিত, কিন্তু তাহাৰা যাহাদেৱ চাকুবী কৰিত, তাহাৰা অৰ্থাৎ সেই ইংৰাজেৰা কোনদিন জাতিগত বৈদ্ৰৱ্য দৃষ্টে চাকুবী দান কৰে নাই। যোগাতা অনুসাবেহ তাহাৰা জাতিবৰ্ণ-নিৰ্কিশেষে সকলকে চাকুবী দিয়াছে। তাহাৰ ফলে তাহাৰা চিৰদিন জাতিগত ব্যৱসায়ী ছিল, তাহাদেৱ অনেবেই গৈত্ৰিক বৃত্তি ত্যাগ কৰিয়া সম্মান লাভেৰ আশায় উচ্চ ইংৰাজী লেখাপড়া শিখিয়া বৰ্ত্তমানে তাহাদেৱ পৈত্ৰিক বৃত্তিও তুলিয়া গিয়াছে, এবং প্ৰতিযোগিতাৰ বাজাবে চাকুবী অভাবে বাঙ্গালী জাতিকে ধ্বংস পথেৰ পথিক কৰিয়া তুলিয়াছে। আৰ তাৰ ফলেই, স্ব-বৃত্তি-পৰাষণ বাঙ্গালী জাতি বাংলায় আজ যে দাক্ষণ অন্ত সমস্তাব সৃষ্টি কৰিয়াছে, তাহাৰ জন্ত দায়ী হৈ—তাহাৰ কাৰণ অনুসন্ধান কৰিতে গেলে বাংলাৰ ঐ তিন উচ্চ জাতিকেই দায়ী কৰিতে হয়। সত্যেৰ প্ৰতিবে আজ আমাকে এই কথা বলিতে হইল—আমি কোন জাতি-বিদ্বেষ-পৰাষণ হইয়া এ কথা বলিতেছি, এমন যেন কেহ মনে না কৰেন। আৰ দুঃখেৰ কথা বলিতে কি, যাহাৰা গোলাম,—যাহাৰা গোলামীৰ জন্ত সৰ্বদা লালায়িত, তাহাৰাই যে দেশে ভ্ৰম্ৰ বলিয়া সম্মান পায়, আৰ তাহাৰা স্বাধীন বৃত্তি ব্যৱসায় প্ৰভৃতি দ্বাৰা জীবিকা নিৰ্ব্বাহ কৰে,

তাহারা যে দেশে অভদ্র ও অস্পৃশ্য আখ্যায় আখ্যায়িত হইয়া মনোবেদনায কাল যাপন কবে,—এমন হতভাগ্য দেশ সারা পৃথিবীর মধ্যে এক বাংলা দেশ ছাড়া আর কোথাও নাই। এ দেশের যদি অধঃপতন না হইবে,—অ-বাঙ্গালীরা আসিয়া এ দেশে বাণিজ্য করিয়া বাঙ্গালীর মুখে গ্রাস যদি কাড়িয়া না লইবে—তবে আর কোন্ দেশে লইবে ?

বাঙ্গালীর ব্যবসায় বিমুখতার আরও একটী কাবণ এই যে চিরস্থায়ী জমিদারী বন্দবস্ত। চিরস্থায়ী বন্দোবস্তে খাজনা বা রাজস্ব চিরকালের জন্য নির্দিষ্ট হইয়া যাওয়ায় ভূমির উৎকর্ষ সাধন করিতে পারিলে জমিদারীর আয় বৃদ্ধি হইবে, অথচ খাজনা যাহা নির্দিষ্ট আছে তাহার অধিক গবর্ণমেন্টে দাবী করিতে পারিবে না—এই প্রলোভনে পড়িয়া বাঙ্গালার ধনকুবেরগণ তাহাদেব যাবতীয় অর্থ ই জমিদারী কিনিতে নিঃশেষ করিয়া ফেলিয়াছিল, কিন্তু মাদ্রাজ, বোম্বাই প্রভৃতি অঞ্চলে ও ভাবতের অন্যান্য স্থলে চিরস্থায়ী বন্দবস্ত প্রবর্তিত না হওয়ায় তথাকার লোকগণ তাহাদেব সঞ্চিত অর্থ জমিদারী কিনিতে ব্যয় না করিয়া ব্যবসায়ে খাটাইয়া বড় বড় ধনী ও ব্যবসায়-প্রবণ জাতি হইয়া পড়িয়াছে।

চাকুরীর মোহে পড়িয়া বাঙ্গালী আলস্য-পরায়ণ ও বিলাসী হইয়াছে। বাঙ্গালী আয় বুঝিয়া ব্যয় করিতে জানে না। যাহার ২০ টাকা মাসিক আয়—সে ৪০ টাকা ব্যয় করে। শারীরিক কঠোর পরিশ্রম করিতে বাঙ্গালী একেবারেই নাবাজ। শারীরিক পরিশ্রম কবাকে অনেকে হেব কাজ বলিয়া মনে করে—তাই শ্রম-বিমুখ বিলাসী বাবু বাঙ্গালী ব্যবসায়ে ভারতের সকল জাতির আজ

পশ্চাতে পড়িয়া রহিয়াছে। তাই আক্ৰ দেখিতে পাই—ভাবতের সৰ্ব্বশ্রেষ্ঠ বাণিজ্যকেন্দ্র বাংলা প্রদেশের অন্তর্গত কলিকাতা সহবে বাঙ্গালী বাবসায়ী শতকরা ৬ জন মাত্র এবং অ-বাঙ্গালী শতকরা ৯৪ জন। এই সকল অ-বাঙ্গালীবা বাংলার আসিয়া—লক্ষ্মীর ভাণ্ডার এই সোণার বাংলা দেশ হইতে তু'হাতে বাংলার ধন-সম্পদ লুটিয়া লইতেছে—আব বাঙ্গালী বাবুবা চাকুবী কবিবাব আশায়—তাহাদেরই আফিসে আফিসে ধনা দিয়া হা-অন্ন হা-অন্ন কবিয়া কাঁদিয়া বেড়াইতেছে। ইহা বাস্তবিকই নিতান্ত পবিতাপের বিষয়, সন্দেহ নাই। কবে, বাঙ্গালীর চোখ ফুটিবে—কবে বিলাসী বাবু বাঙ্গালী মোহ-নিদ্রা হইতে জাগবিত হইবা শ্রমের নর্যাদা বুঝিয়া দলে দলে বাবসায় ফেঁদে নামিয়া বাংলার দাবিদ্র্যের তুর্নাম ঘুচাইবে—বাঙ্গালীর বাবসায় বিমুগ্ধতা অপবাদ দ্ব কবিবে—তা' ভগবানই জানেন।

গৌবচন্দ্রিকায় অনেক বেশী বলিয়া ফেলিয়াছি। পাঠকবর্গের ধৈর্য্যচ্যুতির ভয়ে অধিক কিছু আর না বলিয়া এইবার আমার ব্যবসায় জীবন সম্বন্ধে বলিতে আরম্ভ করিব। আমার ব্যবসায় জীবন সম্বন্ধে মোটামুটি দুইভাগে ভাগ করা যায় :—(ক) পল্লীজীবন (খ) সহব জীবন। প্রথমে পল্লীজীবনের কথাই বলি।

খুলনা জেলার অন্তর্গত কপোতাক্ষী নদীর তীরে কপিলমুনি গ্রামে আমার জন্মস্থান। কবে কোন্ যুগে মহামুনি কপিল সুনন্দবনের এই নিভৃততম অংশে আসিয়া আপন সাধনার স্থান নির্দেশ করিয়া এই কপিলমুনি গ্রাম প্রতিষ্ঠা করেন—তাবপব, ইহার উপর দিয়া কত পবিত্রতন বিপ্লব সংঘটিত হইয়া ইহার এই বর্তমান অবস্থার উদ্ভব হইয়াছে—সে সকল কথা প্রত্নতাত্ত্বিক ও ইতিহাস-সেবীগণ আলোচনা করিবেন—সতীশ বাবু বশোহর-খুলনার ইতিহাসেও এ সম্বন্ধে যথেষ্ট আলোচিত হইয়াছে—ইতিহাস-সেবী মাত্রই তাহা অবগত আছেন। বর্তমান প্রসঙ্গে সে সকল বিষয় আমার আলোচ্য নহে। কপিলমুনি একটি নাতিক্ষুদ্র বাণিজ্যকেন্দ্র। আমার স্বর্গীয় পিতৃদেব ৬৭দবচন্দ্র সাধু এই কপিলমুনিতে দোকানদারী করিতেন। আমাদের কপিলমুনির দোকান খুব বড়ই ছিল—দোকানে মুদিখানা, কাটা কাপড়, ষ্টেশনারী, সোণারূপা সমস্তই বিক্রয় হইত। এক কথায়, জুতা ও চামড়ার জিনিষ ছাড়া

নিত্য ব্যবহায্য সমস্ত জিনিষই আমাদের দোকানে বিক্রয় হইত। নিত্য প্রয়োজনীয় যাবতীয় দ্রব্যের সমাবেশে আমাদের দোকান গৃহ সৰ্বদা পূর্ণ থাকিত। আবার তেমনি কলিকাতা রপ্তানী কবার জন্য দেশ হইতে পাট, ধান, চাউল, হলুদ ইত্যাদি বহুবিধ আমদানী মাল বহু পরিমাণে খরিদ হইত, এই খরিদ বিক্রীয় সমষ্টি বৎসরের শেষে কাগজ ঠিক দিলে প্রায় ৬ লক্ষ টাকা কোন কোন বৎসবে দাঁড়াইত।

তখন আমি পাঠশালার পড়িতাম। সেই পাঠ্যাবস্থায় ১৩০৩ সালে স্বর্গীয় পিতৃদেবের নিকট আমার ব্যবসায় জীবনে প্রথম হাতে পড়ি হব। তিনিই আমার ব্যবসায় জীবনের আদিগুরু।

যদিও আমাদের দোকানে কারবার খুব বড়ই ছিল—তবু তাঁহার ধারণা ছিল—প্রথম হইতে ছোট কবিয়া আবস্ত না করিলে কখনও বড় কবিয়া ব্যবসায় কবা যায় না। তাই তিনি নিয়ম কবিয়া দিয়াছিলেন—ববিবার ও বৃহস্পতিবাবে হাটে, ট' বাজারের মধ্যে নাসয়া খুচরা এক এক টেনী করিয়া কেরাসিন তৈল বিক্রয় কবিতে হইবে। আমাদের দোকানে শত শত টিন কেরাসিন পাইকারী বিক্রয় হইত,—তা স্বত্বেও আমার ব্যবসায় জীবনের ভিত্তি দৃঢ়ীভূত কবিবার জন্য তিনি আমাকে ঐরূপ ছোট কাজ হইতে ব্যবসায়ে অভিজ্ঞতা লাভের জন্য খুচরা এক এক টেনা তৈল বিক্রয় কবিবার কাজে নিবৃত্ত করিয়াছিলেন। এবং যখন ঐরূপ ভাবে খুচরা বিক্রয় কবিয়া এক এক টিন কেরাসিন বিক্রয় কবিয়া ফেলিতাম—তখন তিনি আমাকে ব্যবসায় কার্যে উৎসাহ দিবার নিমিত্ত টিনের দাম পাইকারী হিসাবে আমার নিকট হইতে লইয়া উদ্বৃত্ত পয়সা জল-খাবার খাইবার জন্য আমাকে দিতেন। আমি হাটবাবের পরদিন

সেই পয়সা লইয়া মহানন্দে আমার অন্তান্ত সহপাঠীদের সন্তিত মিলিয়া খাবার কিনিয়া খাইতাম। এইরূপ ভাবে প্রলোভন দিয়া বানবকে অহিফেন সেবনে বশীভূত করাব ল্যায় শৈশবকাল হইতেই ব্যবসায় কায্যে আমার নেশা ধরাইয়া দিতেছিলেন।

২।৪ হাট টেমী ও কেনাসিন বেচিবার পৰ আমাব স্বতঃই যেন মনে হইল—টেমী বেচিবার সময় কিছু ত্রাক্ড়া কাছে বাখিলেই ভাল হয়। অনেকে হাটে টেমী ও তেল কেনে—কিন্তু পলিতা অভাবে টেমী হাট হইতে জালিয়া লইয়া বাটী যাইতে পাবে না। এই মনে কবিয়া, পরবর্তী হাট হইতে আমি বাটী হইতে কিছু ত্রাক্ড়া সংগ্রহ কবিয়া তৈল বেচিবার সময় তাহা কাছে বাখিয়া দিতাম—খরিদাব-গণের আবশ্যকমত তাহা বিনামূল্যে খরিদাবগণকে দিতাম। যখন আমার নিকট টেমী কিনিবার সঙ্গে সঙ্গে পলিতা করিবার জন্ত আবশ্যকমত নেক্ড়া বিনামূল্যে—বিনা আয়াসে—খরিদাবগণ পাইতে লাগিল—তখন শুধু এই সুবিধাটুকু ভোগ কবিবার জন্ত খরিদাবগণ অন্তান্ত দোকান ত্যাগ কবিয়া আমার নিকট হইতে তৈল ও টেমী কিনিতে আবন্ত কবিল। আমার তৈল ও টেমী বিক্রয় খুব বাড়িয়া গেল। আমাব পিতৃদেব আমার এই প্রকার ব্যবসায় বুদ্ধি দেখিয়া আমাব উপর বিশেষ সন্তুষ্ট হইলেন। বলা বাহুল্য, শেষে অন্তান্ত দোকানদাবগণ উপায়ান্তর না দেখিয়া আমাকে অনুকরণ করিয়াছিল বটে—কিন্তু আমিই প্রথমে উহা প্রচলন কবি বলিয়া খরিদাবগণ আমাকে ছাড়িয়া অন্য কোথাও বড় যাইত না।

তাবপরে যখন ব্যবসায়ে আব একটু পরিপক্বতা লাভ করিলাম—তখন পিতৃদেব আমাকে আব একটু উচ্চ অধিকার দিলেন। টেমী ও

কেরাসিন তৈল বিক্রয়ের সঙ্গে তিনি আমাকে খালি বোতল বিক্রয় কবিবাবও অধিকার দিলেন। এখানেও আমি পূর্বের ন্যায় উদ্ভাবনী-শক্তির পবিচয় দিয়াছিলাম। অনেকে বোতল ও তৈল কিনিত, কিন্তু দড়ি অভাবে বুলাইয়া লইয়া যাইতে তাহাদের বিশেষ অসুবিধা হইত। আমি তাহাদের সে অসুবিধা লক্ষ্য করায়—উহা দূরীকরণার্থ তৈল বিক্রয়কালীন খবিন্দাবগণকে আবশ্যকমত কিছু কিছু দড়ি দিবার জন্ত বাটী হইতে দড়ি সংগ্রহ করিয়া আমাব কাছে বাখিয়া দিতাম। লোকে বোতল কিনিত,—আব সঙ্গে সঙ্গে দড়ি পাইয়া বোতলের গলায় লাগাইয়া স্বচ্ছন্দে তৈলপূর্ণ কবিয়া বাটী যাইত। বলা বাস্তব্য, টেমৌ বিক্রয়ের ন্যায় বোতল বিক্রয়ের সময়েও আমাব খবিন্দাব সংখ্যা অনেক বাড়িয়া গিয়াছিল। আমাব পিতৃদেব আমার ব্যবসায় কার্যে এতাদৃশ কাধ্যাকবী শক্তির পবিচয় পাইয়া মুখে মুখে আমাকে কোন প্রশংসা না কবিলেও মনে মনে যে আমাব উপর বিশেষ সম্বৃষ্ট হইয়াছিলেন, তাহা আমি তাঁহাব ভাব দেখিয়া কতকটা অনুমান কবিতে সক্ষম হইয়াছিলাম।

এইভাবে এক বৎসর কাটিয়া যাইবার পর ১৩০৪ সালে আমার ব্যবসায় শিক্ষাব Class promotion হইল। আমাদের দোকানে গাড়ী গাড়ী আনু পাইকাবী ও খুচরা বিক্রয় হইত—কিন্তু তা স্বল্পেও, তিনি আমাকে এক বস্তা আনু হাটে বসিয়া ১/১ এক সেব ১/১০ সেব করিয়া খুচরা বেচিবার জন্ত হাটের মধ্যে বসাইয়া দিতেন। আমিও আনু বিক্রয়ে আমার লভ্যাংশ বেশী পাইবার আশায় সানন্দচিত্তে তাঁহাব আদেশানুযায়ী কাজ কবিতাম।

এইভাবে ১৩০৪ সাল আমার আলু বিক্রয়ের কার্যেই কাটিয়া গিয়াছিল।

১৩০৫ সালে ব্যবসায়ে আমাব আর এক ক্লাস উপরে প্রমোশন হইল। ঐ বৎসর হইতে আমাদের দোকানে মুদিখানার খুচরা বিক্রয় কার্যে আমি নিযুক্ত হইলাম। যে সময়ের কথা বলিতেছি— তখন জিনিষ পত্র এরূপ অগ্নিমূল্য হইয়া উঠে নাই। ধান চাউল দেশে খুব স্খবিধা দবেই বিক্রয় হইত। টাকায় ১/০ মণ করিয়া ধান বিক্রয় হইতে আমি স্বচক্ষে দেখিয়াছি। তখন দেশে ঘি ও দুধ খুব সস্তা ছিল। পাঠকবর্গের মধ্যে অনেকে হয়ত শুনিয়া আশ্চর্যান্বিত হইবেন—যে গব্য ঘৃত বর্তমানে ১/০ করিয়া টাকায় বিক্রয় হইতেছে—এবং তাহাও অনেক সময়ে খাঁটি পাওয়া যায় কি না সন্দেহ—সেই গব্য ঘৃত আমার প্রথম মুদিখানার জীবনে তৈল বিনিময়ে সন পরিমাণে গ্রহণ করিয়াছি। এক এক বোতল সরিষাব তৈল দিয়া তাহার বিনিময়ে এক এক বোতল ঘি লইয়াছি। তারপরে ঘৃতেব মূল্য বৃদ্ধি হওয়াব সঙ্গে সঙ্গে ২ বোতল সরিষাব তৈল দিয়া ১ বোতল ঘি বিনিময়ে লইয়াছি। এই যে তৈল বিনিময়ে ঘি লইতাম—তাহার একটু কারণও ছিল। আমাদের গ্রামেব চতুঃপার্শ্বে বহু নমঃশূদ্রেব বাস—তাহাবা বিনা খরচায় গরু পুষিত এবং সেই সকল গরুর প্রচুর দুগ্ধে তাহারা বিনা খরচায় ঘি প্রস্তুত করিত। এখন, ব্যঞ্জনাদি রান্ধিতে হইলে ত আর তৈলের পরিবর্তে ঘি দ্বারা রন্ধন করা চলে না—তাই সেই সকল দরিদ্র নমঃশূদ্রেব পয়সা দিয়া তৈল কিনিতে অক্ষম হওয়ায় ঘি দিয়া তদ্বিনিময়ে তৈল লইয়া বাইত।

তাবপর কালচক্রেব আবর্তনে আবাব এক বংসব কাটিয়া গেল। ১৩০৬ সাল হইতে মুদিখানাব কাজ ছাড়িয়া খুচরা কাপড় বিক্রয়ের কাজে নিযুক্ত হইলাম। আমাদের দোকানে বংসরে অন্যান লক্ষ টাকাব পাইকাবী কাপড় বিক্রয় হইত। কিন্তু তা' সঙ্গেও আমাকে “কাপড়ের হাটে” যাইয়া খুচরা কাপড় বিক্রয় করিতে হইত। এইরূপে ১৩০৬।৭ সালে খুচরা কাপড় বিক্রয় করিয়া, কাপড় বিক্রয় কার্যে অভিজ্ঞতালাভেব পন ১৩০৮ সাল হইতে কাটা কাপড় ও সূতা বিক্রয়ের কার্যে নিযুক্ত হইলাম। কাটিক হইতে ফাল্গুন মাস পর্যন্ত আমাদের দোকানে কাটা কাপড় বিক্রয় হইত। তা ছাড়া, বংসবেব বাব মাসই আমাদের দোকানে সূতা বিক্রয় হইত। তবে কাটিক হইতে ফাল্গুন এই কয় মাস কাটা কাপড়ের মবশুম্ বলিয়া সূতা বিক্রয় একটু বেশী হইত। সূতা বিক্রয় বলিয়া পাঠকেবা যেন সামান্য ২।৫ টাকাব সূতা বিক্রয় মনে কবিবেন না। প্রতি হাটবাবেব দিন সেই সুদূব পল্লীহ হাটেও তখনকাব সময়ে আমাদের দোকানে ১০০০।১২০০ টাকাব সূতা বিক্রয় হইত। আমাদের গ্রানের চতুঃপার্শ্বে অনেক মুসলমান তন্তুবাবেব বাস ছিল - তাহারা আমাদের দোকান হইতে সূতা খরিদ করিয়া নানাবিধ বস্ত্র বয়ন করিয়া আবার কপিল মুনিব হাটে ও নিকটবর্তী হাটে তাহা বিক্রয় কবিত।

শীতকালে কলিকাতা হইতে কাটা কাপড়ের চালান লইয়া যাইতান। বিভিন্ন প্রকাবের বহু রকমের “ভইল” লইয়া যাইতে হইত। কপিলমুনিব হাটে ও বাজারে সেই সকল মাল বিক্রী করিয়াও অনেক মাল উদ্বৃত্ত হইত। অগ্রহায়ণ ও পৌষ—এই

ছুই নামে স্থানীয় লোকের কাটা কাপড়ের চাহিদা প্রায় মিটিয়া যাইত। সুতরাং মাঘ মাস হইতে স্থানীয় বিক্রী মন্দা পড়িত। সেই সময়ে প্রতি হাটে কস্মচাবী সঙ্গে কবিয়া নিকটবর্তী বায়পুৰ, সোলাদানা প্রভৃতি হাটে সাধারণ হাটুবেল ন্যায় কাটা কাপড় বিক্রয় করিতে যাইতাম। শুধু কস্মচাবীর উপর নির্ভর করিতে পারিতাম না। কাবণ, বিভিন্ন প্রকারের বহু বকমের কাপড় থাকিত। তাহার মধ্য হইতে কস্মচাবীগণ চুবি করিলে ধবিবার কোন উপায় ছিল না। সেইজন্য হাট কবিবার সময় নিজে সর্বদা সঙ্গে থাকিতে হইত। এজন্য বাত্রিজাগরণ, নৌকাযোগে বাতায়াত প্রভৃতি করিতে যে কত পরিশ্রান্ত হইতাম, ভুক্তভোগী বাতীত অপরে তাহা বুঝিবে না।

তখন আমি পাঠশালায় পড়া শেষ করিয়া হাইস্কুলে ভর্তি হইয়াছিলাম। আমাদের গ্রাম হইতে ৫ পাঁচ মাইল দূরবর্তী বাকলী * গ্রামে তত্রস্থ উচ্চ ইংবাজী বিদ্যালয়ে আমি অধ্যয়ন করিতাম। পতা নিয়ম কবিয়া দিয়াছিলেন যে ববিবাবে ও বৃহস্পতিবাবে সপ্তাহে এই দুই হাটবাবের দিন আমাকে কপিলমুনির হাটে বসিয়া ঐ সকল জিনিষ বিক্রয় করিতে হইবে। রবিবাবের দিন ত স্কুল বন্ধই থাকিত। বৃহস্পতিবাবের হাটে বিক্রয় কবিবার নিমিত্ত

* বাকলী—খুলনার গোববরবি স্বনামধন্য একনিষ্ঠ দেশ-সেবক আচার্য্য প্রফুল্লচন্দ্র বায়েব জন্মভূমি। বাকলী স্কুলে পড়িবার সময় হইতে তাঁহার সহিত আমার পরিচয় হয় এবং কি জানি কেন—তিনি ববাববই আমাকে স্নেহ ও প্রীতির চক্ষে দেখিতেন।

ঐ দিন স্কুল হইতে টিফিন্ আওয়ারে (Tiffin hour) ছুটি করিয়া আসিতে হইত। যদি কোনও কারণে কোনও বৃহস্পতিবাবের হাটে অনুপস্থিত হইতাম—তজ্জন্য পিতার নিকট অজস্র তিরস্কার শুনিতে হইত। এবং অনুপস্থিতির জন্য সন্তোষজনক কৈফিয়ৎ দিতে না পারিলে তিনি আমাকে প্রহার পধ্যস্ত করিতেন।

এহু সময়ে ১৩১২ সালের ফাল্গুন মাসে আমার অগ্রজ ভ্রাতা বঙ্কবিহারী সাধু অকালে মৃত্যুমুখে পতিত হন। দাদার মৃত্যুর পর পিতৃদেব যেন অবলম্বনশূন্য হইয়া পড়িলেন। ব্যবসায়ের সহায়ক রূপে তাঁহার আপনাব লোক দোসব কেহ নাই দেখিয়া তিনি আমাকে স্কুল ছাড়াইয়া আনিয়া সর্বদা কাছে কাছে বাধিয়া ব্যবসায় শিক্ষা দিতে মনস্থ করিলেন। স্কুল ত্যাগ করিবাব আমার বহু আপত্তি তিনি কর্ণপাত করিলেন না। তিনি আমার আপত্তির প্রত্যুত্তরে মাত্র বাললেন “স্কুলে বাহা শিখিবি, আমার নিকট শিক্ষা করিলে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী শিখিতে পারিবি।”

স্কুলের পড়াশুনা ছাড়িয়া দিয়া আমি সর্বদা পিতার নিকট থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা কবিতে লাগিলাম। এইরূপে কিছুদিন থাকিয়া শিক্ষালাভের পর আমি ব্যবসায়ে কিছু কিছু অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করিলাম।

১৩১২ সালের শেষে আমি মালগস্ত করিবার জন্য কলিকাতায় আসিতে আরম্ভ করিলাম। এই মালগস্ত কবার মধ্যেও যথেষ্ট শিক্ষা ও অভিজ্ঞতা লাভের জিনিষ আছে। অনেক শিক্ষিত লোক মনে করিতে পারেন—যখন নগদ টাকা দিয়া মাল খরিদ করিব—তখন আর মাল কেনার মধ্যে এমন কি বিশেষত্ব থাকিতে

পারে? কিন্তু বাস্তবিক তাহা নহে। কলিকাতায় যে কোন স্থানে সকল মাল পাওয়া গেলেও এক এক স্থলে এক এক প্রকারের মাল বিশেষ সুবিধা দবে বিক্রয় হয় এবং সেই স্থল হইতে সেই সেই প্রকারের মাল কিনিতে পাবিলে একই মাল অপেক্ষাকৃত কম দরে খরিদ করা যাইতে পাবে। কোন্ মাল খরিদাবে পছন্দ করিবে—কত দবে কিনিয়া কত মুনফা বাখিবা বেচিলে খরিদাব ক্রয় কবিতে কোনও আপত্তি করিবে না—ইত্যাদি বিষয়ে অভিজ্ঞতা অর্জন না হইলে সে ভাল ভালগস্তদার হয় না। বাহা ইউক, ২।৪ বাব পিতাব সহিত কলিকাতাব সমস্ত বিভিন্ন পটীতে মাল ক্রয় কবিবাব পর আমাব মাল ক্রয় কবিবাব অভিজ্ঞতা লাভ মোটামুটী হইয়াছিল এবং তাবপর আমি কন্সচারীসহ নিজে কলিকাতায় আসিয়া দোকানের জন্য মালগস্ত কবিয়া লইয়া যাইতে লাগিলাম। এবং ১৮১৩ সাল হইতে দোকানদারীৰ কাযো মোটামুটী সব বিষয়ে অভিজ্ঞতা লাভ কবিয়া পুৰা দোকানদার হইয়া পড়িলাম।

আনাদেব জন্মভূমিতে আমার পিতাব যে দোকান ছিল—তাহাতে তখনকাব দিনে গড়পড়তাব বার্ষিক ৬ ছয় লক্ষ টাকা বিক্রয় হইত। তখনকাব ৬ লক্ষ টাকাব মূল্য যে এখনকার ১২ লক্ষ টাকাবও মূল্যেৰ অধিক, তাহাতে সন্দেহ নাই। এত বড় বিবাট কারবাব মফঃস্বলে বড় একটা দেখা যায় না। ইহা সহজেই অনুমেয় যে এই বিবাট কারবাব সুশৃঙ্খলাব সহিত পরিচালন করিতে হইলে অনেক সুদক্ষ কন্সচারীর প্রয়োজন। সৌভাগ্যক্রমে, আমার পিতৃদেব অনেকগুলি সং ও উপযুক্ত কন্সচারী লাভ করিতে পারিয়াছিলেন। এই প্রসঙ্গে একটা কথা বলিয়া রাখি—আমাব পিতাব

কৰ্মচাৰী নিৰ্বাচনেৰ ক্ষমতা খুব উত্তম ছিল। তিনি একটা লোককে মাত্ৰ বাহু দৃষ্টে দেখিয়া তাহাব অন্তরেবও অনেকটা পরিচয় পাইতেন এবং তাহার কিৰূপ কাৰ্য্য ক্ষমতা আছে—তাহাও নিৰূপণ কৰিতে পাৰিতেন। পিতৃদেবেৰ দে সকল ভাল কৰ্মচাৰী ছিল—তাহাব মধ্যে ৫ জন কৰ্মচাৰীৰ নাম সৰ্ব্বতোভাবে উল্লেখযোগ্য। তাহাদেব নাম যথা :—১। আনন্দ নাথ ২। কাৰ্ত্তিক নাথ ৩। গোপাল সাধুখাঁ ৪। ষষ্ঠী বাগ্ ৫। আনন্দ পোদ্দাব। ইঁহাবা সকলেই যেমন ছিল বিশ্বাসী—তেমনি ছিল কৰ্মক্ষম।

এই ৫ জন কৰ্মচাৰীৰ মধ্যে আনন্দ নাথ ও কাৰ্ত্তিক নাথ কাপড ও সোণা রূপা বিক্ৰয় কৰিত। চিনি ও গুড়োব কাৰখানাৰ সৰ্ব-প্রধান কৰ্ত্তৃত্ব ছিল ষষ্ঠী বাগেব উপৰ। আনন্দ পোদ্দাব ছিল—ষ্টেশনারী ও মণিহাৰী বিভাগেব ভাবপ্ৰাপ্ত প্রধান কৰ্মচাৰী। গোপাল সাধুখাঁ ছিলেন তেল, কেৰাসিন, ডা'ল, কলাই ইত্যাদি মোটামুটি মালৈৰ উপৰ। এইৰূপে, সেই বিৰাট কাৰবারেব এক একটা বিভাগ এক একজন সুদক্ষ কৰ্মচাৰীৰ কৰ্ত্তৃত্বাধীনে ষাওয়াব বেশ সুশৃঙ্খলাৰ সহিত আমাব পিতাৰ কাৰবাব চলিত। এই সকল উপযুক্ত কৰ্মচাৰী ভাগ্যগুণে লাভ কৰিতে পাৰিয়া আমাব পিতা তাঁহাৰ জীবদ্দশায় তাঁহাৰ ব্যবসায়ে যথেষ্ট উন্নতি কৰিবা গিয়াছেন।

১৩১৪ সালে আমাব পিতৃদেব ৬৫ বৎসব বয়সে স্বৰ্গারোহণ কৰিলেন। তখন আমাৰ বয়স ১২ বৎসব মাত্ৰ। তখন একেবাবে বিষয়, দোকানদাৰী, জমিদাৰী সকল ভাবই আমাৰ সেই অপৰিণত বয়সে নিজ স্বন্ধে আসিয়া পড়িল। সেই তৰুণ যৌবনে একেবাবে

অতগুলি বোঝা ঘাড়ে আসিয়া পড়াতে হঠাৎ যেন দমিয়া গেলাম। এই বিরাট কার্য্য সৃষ্টিজালার সহিত চালাইতে পারি কি না সে সম্বন্ধে কেমন যেন আমাব মানসিক দৌর্ব্বল্য উপস্থিত হইল। উপদেষ্টা নাই—নিকট আত্মীয়ের মধ্যে উপযুক্ত অভিভাবক কেহ ছিল না। যে সকল আত্মীয় বন্ধু ছিলেন, পিতার মৃত্যুর পর তাহারা মুখে মুখে অনেক নহুপদেশ দিলেও মনে মনে সকলে আমার উচ্ছেদ কামনাই করিতে লাগিলেন। আমার উচ্ছেদে আমার ধন তাহাদেরই যবে যাইবে, এই মনে করিয়া তাহাবা মনে মনে আমাব শত্রুতা সাধনের চেষ্টা করিতে লাগিলেন। আমি তাহা বুঝিলাম। কিন্তু বিবক্ত হইলাম না বা মনে মনে তাহাদের এই প্রকার ব্যবহাবে আশ্চর্য্য বোধ কবিলাম না। কেন না—বুঝিলাম, বাঙ্গালীর যবের ইহা নিত্য ঘটনা। অপ্রাপ্ত-বয়স্ক পুত্র রাখিয়া পিতা পরলোক-গমন কবিলে তাহাব নিকট আত্মীয়েরা সকল স্থলেই এইরূপ একটু আধটু শত্রুতা সাধন করিয়া থাকে। ইহাতে আব আশ্চর্য্য হইবার কি আছে? কিন্তু মন যেন অতিশয় দমিয়া গেল।

পিতাব মৃত্যুব পব প্রকৃতই আমাব কাজের অসুবিধা দাঁড়াইয়াছিল। যে পাঁচ জন বিশ্বস্ত কর্ম্মচারী কথ্য পূর্ব্বে উল্লেখ করিয়াছি, পিতার মৃত্যুর কিছু দিন পূর্ব্বে তাহাদের মধ্যে আনন্দনাথ ও যশী বাগ মৃত্যু-মুখে পতিত হয়। গোপাল সাধুখাঁ কর্ম্ম ত্যাগ কবিয়া চলিয়া যায়। আনন্দ পোদ্দার ও কার্তিক নাথ এই দুই জন বিশ্বস্ত কর্ম্মচারী লইয়া আমি পিতার মৃত্যুর পর কাজ আরম্ভ করিয়া দিলাম। কিন্তু এত বড় বিরাট কারবার মাত্র দুই জন

বিশ্বস্ত কর্মচারী লইয়া স্মৃশ্ৰুলাব সহিত চালান অসম্ভব—বিশেষতঃ দুই জনই বৃদ্ধ। অনাহুত কর্মচারীগণের মধ্যে অনেকে চুবি আবস্ত কবিয়া দিল। বৎসবেব শেষে হিসাব কবিয়া দেখা গেল—নিম্নেব জায়মত ২০০০০, কুড়ি হাজাব টাকা লোকসান্ হইয়াছে। তাই দেখিয়া কাববাব চালান সম্বন্ধে হতাশ হইয়া পড়িলাম।

কিস্তি ডোবা—	১২০০,
পাট (বিক্রয়ে লোকসান্)—	৩০০০,
প্রতিদেবেব চিকিৎসা ও শ্রাদ্ধাদি বাবদ—	৮০০০,
অবশিষ্ট কর্মচারীগণেব চুবি—	৭৮০০,

মোট ২০,০০০,

কুড়ি হাজাব টাকা

এই সদ দেখিয়া শুনিয়া ১৩১৫ সালে দোকানেব কাজ একেবাবে বন্ধ কবিয়া দিলাম। দুইজন বিশ্বস্ত কর্মচারী আনন্দ পোদ্দাব ও কাহ্নিক নাথকে দোকানেব নাল চৌকী দিনাব জন্ত বাধিয়া অবশিষ্ট কর্মচারীগণকে dismiss কবিয়া দিলাম। নায়েব গোমস্তাগণ তাহাদেব স্বার্থ সিদ্ধিব জন্য নফঃস্থলে যে সকল প্রজাব সহিত মামলা বাধাইয়া ছিল,—আমি স্বয়ং নফঃস্থলে গিয়া কাহারও সুদ ছাড়িয়া দিয়া, কাহারও আসলেব কতক অংশ ছাড়িয়া দিয়া, প্রজাদেব সহিত আপোষ নীমাংসা কবিয়া ফেলিলাম।

এইভাবে কাজকর্ম গুটাইয়া বসাতে স্নেহময়ী মাতা সর্বদা ভৎসনা তিরস্কার করিতেন। আত্মীয়দিগেব অনেকে মাতাকে

গিয়া বুঝাইত “বিনোদ কর্মহীন হইয়া বসিয়া বাপ ঠাকুরদাদাব নাম ডুবাইল।” মাতা উত্তেজিতা হইয়া আমাকে দোকানের কাজে মনোযোগ দিবাব জন্য কত অনুরোধ কবিতেন—কত বুঝাইতেন—আমার কাজে এই দাক্ষণ অবহেলার জন্য আমাকে কত তিবস্কাব করিতেন। সে সকল আমি নীববে শুনিয়া যাইতাম। কোন বাদ-প্রতিবাদ করিতাম না। ভাবিতাম, অদৃষ্টেব নিশ্চয় পবিহাস যখন সেই তরুণ যৌবনে আমাকে বৃদ্ধেব বোঝা ঘাড়ে চাপাইয়া দিয়া আমাব সুখেব দিনে দুর্দিনে আনিয়া দিয়াছে, তখন যতদিন না সুদিন ফিরিয়া আসে, ততদিন শত লাঞ্ছনা, গঞ্জনা, তিবস্কার ও অপমান—এ সকল বুক পাতিয়া সহ্য কবিতে হইবে।—এই মনে করিয়া মাতাব-স্নেহ তিবস্কার, আত্মীয় স্বজনের উপদেশ ও ভৎসনা নীববে সহ্য করিতাম। আর ভাবিতাম—কেমন কবিয়া কাজে সুশৃঙ্খলা আনয়ন কবিব। দিবানিশি নির্জ্জনে অবসব সময়ে সেই চিন্তাই কবিতাম। কিছুদিন এইরূপ চিন্তা কবাব পর দোকান ঘব ও গুদামের আবশ্যক মত সংস্কার সাধন করিলাম। বিশাল কারবারেব যে যে অংশ বেখানে দিলে আমাব সকল দিকে সকল কর্মচাবীর উপরে নজর রাখা যাব এবং বিক্রয়েব সব টাকাই আমাব নিকট তাহাদের আনিয়া দিতে সুবিধা হয়—সেই মত ব্যবস্থা করিলাম। দোকান ঘব ও ২ থানা বড় টানেব গুদাম পৃথক পৃথক ছিল—ঐ ৩ থানা ভাঙ্গিয়া এক লাইন করিয়া একথানা কবিলাম। ইহার পর এমন ব্যবস্থা করিলাম যে সমস্ত মালই বিক্রয় হইবাব সময় আমার চোখের সামনে দিবা pass কবিতে পাবে। এই সকল কাজ কবিতে আমার ২২০০ টাকা খবচ হইল।

১৩১৬ সাল হইতে আবার পূর্ণোৎসবে কাজে লাগিলাম। কপিলমুনির বাজারে আরও ৫ খানি বড় দোকান ছিল।—তাহাদের সহিত প্রতিযোগিতা করিয়া নবীন উদ্যমে আবার কাজ চালাইতে শুরু করিলাম। তারপরে ১৩১৬ সালের আশ্বিন মাসে প্রলম্বকর প্রবল বাত্যা দেশের উপর দিয়া বহিয়া গেল। তাহার রুদ্ধ প্রকোপে পড়িয়া কত লোকের ঘর দোব ভাঙ্গিয়া চুরিয়া ভূমিসাৎ হইল। কত লোকের দোকান ঘর পড়িয়া গেল। পূর্বকথিত যে ৫ খানি প্রতিযোগী বড় দোকান কপিলমুনিতে ছিল—সে ৫ খানি দোকান ঘরই ঝড়ে প্রকোপে পড়িয়া একেবারে ভূমিসাৎ হইয়াছিল। ঝড়ে আমাদের দোকানের উপরে চালেব টীন উড়াইয়া নদীভ জলে ফেলিয়া দিল। পুনরায় ঐ ৩ খানা ঘর পূর্ববৎ করিতে অতিরিক্ত চেন মজুরী দিয়া ১ মাসের মধ্যে সমাধা করিতেও প্রায় ২০০০ টাকা ব্যয় হইল। ঝড়ের পর সকলেরই মিস্ত্রি ঘরামী আবশ্যক, কাজেই এক একটা মিস্ত্রির রোজ ২ টাকা হইতে ৩ তিন টাকা পর্যন্ত দিতে হইয়াছিল।

ঝড়ে অনেকের ঘর দোর পড়িয়া গিয়াছিল সুতরাং ঝড়ের পরদিন হইতেই আবার সকলের ঘর বাধার ধূম পড়িয়া গেল। ঘর বাধিতে গেলে কাতাব প্রয়োজন, সুতরাং, ঝড়ের পরদিন হইতেই দোকানে কাতা বিক্রয় বাড়িয়া গেল।

ঝড়ের পূর্বদিন ১৮/০ নয় আনা করিয়া কাতার মের বিক্রয় হইয়াছিল। ঝড়ের পরদিন প্রথমে একটা খরিদার কাতা কিনিতে আসিলে বৃদ্ধ কার্তিক নাথ তাহাকে পূর্বদিনের দর ১৮/০ আনা করিয়া ফেলিল এবং সেই দরেই তাহাকে কাতা বিক্রয় করিল। ঝড়ের

পরে লোকের ঘব দুয়ার মেবামতের জন্তু কাতার চাহিদা বাড়িয়া যাইবে এবং চাহিদা বৃদ্ধি পাইবার সঙ্গে সঙ্গে অধিক মূল্যে কাতা বিক্রয় করিতে কোন অসুবিধা হইবে না এবং সেই সঙ্গে সঙ্গে লাভও বেশী হইবে—এ সকল জ্ঞান বুদ্ধেব ছিল না দেখিয়া বুদ্ধকে ৥/০ আনা সের দরে কাতা বিক্রয় করার জন্তু আমি তিরস্কার করিলাম। এবং তাহাকে ১ এক টাকা মূল্যে কাতা বিক্রয় কবিত্তে উপদেশ দিলাম। দ্বিতীয় খবিন্দাবের নিকট বুদ্ধ আমার উপদেশ স্বত্তেও ১ এক টাকা সেব একথা বলিত্তে সাহসী না হইয়া ৮০ বার আনা সের বলিল এবং দেখিল যে খবিন্দাব বিনা আপত্তিত্তে ৮০ বার আনা সেব দরে কাতা কিনিয়া চলিয়া গেল। তখন বুদ্ধ অধিকতর প্রোৎসাহিত হইয়া পরের খবিন্দাবগণেব নিকট ১ এক টাকা সের দবে কাতা বিক্রয় করিত্তে লাগিল। শেষে আরও কাতার চাহিদা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ২ দুই টাকা পর্য্যন্ত সের হিসাবে কাতা বিক্রয় হইয়াছিল।

পূর্বেই বলিয়াছি—কপিলমুনির বাজারে আমাদের দোকানের প্রতিযোগী ৫ খানি দোকান ঝড়ের প্রকোপে ভূমিসাৎ হইয়াছিল—আমাদের দোকান ঘরেবও উপরেব চালাগুলি ঝড়ে উড়াইয়া লইয়া গিয়াছিল। অত্যাঁত দোকানদাবেরা ঢিলিমিসি করিয়া তাহাদের দোকান ঘর সংস্কার কবিত্তে দেবী করিত্তে লাগিল। আমাদের দোকান ঘর ২১৩ দিনেব মধ্যে বথাসম্ভব সুশৃঙ্খল ও সংস্কার করিয়া ঝড়ের তৃতীয় দিবসে কলিকাতায় মাল খরিদের জন্তু চলিয়া আসিলাম। কলিকাতায় আসিয়া আর কোন মাল না কিনিয়া এক কিস্তি কাতা কিনিয়া—তাড়াতাড়ি নৌকা বোঝাই করিয়া বাটী

গেলাম এবং মাঝিকে এই প্রলোভন দেখাইয়া গেলাম যদি সে হাটবারের পূর্বদিন কপিলমুনিব বাজাবে মাল পৌছাইয়া দিতে পাবে, তবে তাহাব নির্দিষ্ট ভাড়া ছাড়া আরও ১০০ দশ টাকা অধিক পুৰস্কার দিব। বলা বাহুল্য, পুৰস্কারের লোভে মাঝিরা প্রাণপণ শক্তিতে দাঁড় টানিয়া হাটবাবের পূর্বদিন কপিলমুনিতে মাল পৌছাইয়া দিয়াছিল এবং আমিও আমাব প্রতিশ্রুতি মত তাহাদিগকে ১০০ দশ টাকা পুৰস্কার দিয়াছিলাম। এবং বলা বাহুল্য, ঐ এক কিস্তি কাতা বিক্রী করিয়া আমাব ঝড়ে ক্ষতি প্রায় পূরণ হইয়া আসিল। ঝড়ের পবে প্রকৃতই আমাব ব্যবসায় জীবনের পডতা ফিবিয়া গেল।

যে ৫ খানি প্রতিযোগী দোকান ছিল, তাহারা তখনও মাথা তুলিয়া দাঁড়াইতে পারে নাই।—তখনও তাহাদের দোকানঘবের সংস্কার সাধন তাহাবা করিয়া উঠিতে পারে নাই। কাজেই এই ৫ খানা দোকানের বিক্রী আমাব এক দোকান হইতেই হইতে লাগিল এবং প্রতিযোগিতা না থাকায় ব্যবসায়ে আমাব আশাতীত লাভ হইতে লাগিল। নূতন কর্মজীবনে ভগবানের অমুগ্ধাহে একরূপ আশাতীত সাফল্য লাভে সন্মত হইবা নবীন উৎসাহে—উদ্যান কর্ম প্রবণায়—অফুরন্ত আশাব আশ্বাসে আমাব সেই তরুণ জীবনে কি এক আনন্দ শ্রোতই খেলিয়া গেল।

সেই বিংশ বৎসর বয়ঃক্রম কালে—সেই উৎসাহের আতিশয্যে—সেই অদন্য কর্ম প্রবণাব—আমাব সেই প্রথম ব্যবসায় জীবনে কি কঠোর পবিশ্রম বে করিয়াছি, ব্যবসায়া বাতীত সে কঠোর পবিশ্রমের গুরুতা অপব সাধারণের বোধগম্য হইবে না। ২৪ ঘণ্টা

দিবাবাত্রির মধ্যে ২০ ঘণ্টা পবিত্র করিয়াও তখন কিছুমাত্র শারীরিক অবসাদ বোধ করিতাম না। সে তরুণ যৌবনে সে কর্মমগ্ন জীবনের কঠোরতা কথা স্মরণ করিয়া আজিও আমি বিশ্বস্ত স্থিত হইয়া যাই যে কোন্ কুহকিনী শক্তির যাত্রমস্ত্রে চালিত হইয়া সেই অপরিণত বয়সে আমি তখন অত বেশী পরিশ্রম করিতে সক্ষম হইয়াছিলাম।

১৩১৬ সালের পৌষ মাসে কলিকাতায় যখন মালের চালান লইতে আসি, সেই সময়ে কলিকাতার বাজপথে যে বিপদের সম্মুখীন হইয়াছিলাম, তাহার ভয়াল স্মৃতি জীবনে কখনও বিস্মৃত হইব না। বলিতে কি—সেই ঘটনার পর আমাব এক বেন পুনর্জন্ম হইয়া গিয়াছে। আসন্ন মৃত্যুর কবল হইতে ভগবৎ কৃপায় সেইদিন উদ্ধার পাইয়া আমাব অন্তরে এই প্রেরণাময় প্রতীতি জন্মিয়াছিল হয় ত ভগবান আমার জীবন দ্বারা বিশেষ কিছু করাইয়া লইবেন। সেদিনকাল সেই আসন্ন মৃত্যুর ভয়াবহ স্মৃতি এখনও মনে উঠিলে শবীর বোম্বাঙ্কিত হইয়া উঠে। ঘটনাটি এই :—

১৩১৬ সালের পৌষ মাসে মালের চালান লইবার জন্য কলিকাতায় আসি। তখনকার দিনে মফঃস্বলে নোটের বড়ই অভাব ছিল। কাজেই মাল আনিবার সময় কাঁচা টাকা লইয়া আসিতে হইত। বলা বাহুল্য, অত্যন্ত বাবের হ্রাস এবারও কাঁচা টাকা লইয়া কলিকাতায় আসিয়াছিলাম। ঘিএব টীনে ৪৫০০ টাকা প্যাক করিয়া এবং ষ্টীলের ট্রাঙ্কে বেজগী, কিছু নোট ও টাকা ইত্যাদিতে ৪০০০ টাকা একুনে মোট ৮৫০০ টাকা সঙ্গে ছিল। কলিকাতায় আসিবার সময়ে সঙ্গে একজন নূতন কর্মচারী

আসিয়াছিল। শিয়ালদহ ষ্টেশনে যখন আমবা আসিয়া পৌঁছিলাম— তখন রাত্রি আনুজ ৪৥০ সাড়ে চারিটা হইবে। আমাদের তখন কলিকাতায় কোন বাসস্থান ছিল না। হাল্‌সী বাগানে ৩৬টক্কর সাধুখার গদীতে আমবা কলিকাতায় মাল গন্ত করিতে আসিয়া সেখানে থাকিতাম। আমাদের মাল কিনিবাব অধিকাংশ টাকা বড় বাজাবে লাগিত। শিয়ালদহে নামিয়া আমবা মনে করিলাম— প্রথমে বড়বাজাবে কাপড়ের মহাজনের ঘরে গিয়া কাপড়ের দেয় টাকাগুলি সেখানে দিয়া আসিব। তাহা হইলে আমাদের কাছে তখন আর বেশী টাকা থাকিবে না। তখন আমরা আমাদের নিদিষ্ট বাসায় চলিয়া যাইব। এই স্থির করিয়া ঘোড়ার গাড়ী ভাড়া করিতে গেলাম। বড়বাজাব যাইতে কেহ বলিল ১ এক টাকা— কেহ হাঁকিল ৫০ বার আনা, অবশেষে একজনের সহিত ৥০ আট আনা চুক্তি করিতেই সে আমাদের beddingটি সঙ্গে সঙ্গে তুলিয়া তাহার গাড়ীব ছাদে রাখিয়া দিল। আমাদের সঙ্গে ৪টি লগেজ, একটা টাকার কেনেস্ত্রা, একটা বেডিং, একটা ষ্টীল ট্রান্স ও একখানি ভান্স সাইকেল (মেরামতের জন্ত কলিকাতায় আনা হইয়াছিল) ছিল। গাড়ীতে বসিয়া স্লটকেস্‌টী সম্মুখে রাখিলাম— টাকার কেনেস্ত্রাটি পায়ের নীচে রাখিয়া দিলাম। গাড়ীর উপরে সাইকেল ও বেডিং রাখিয়া দিলাম। আমার সঙ্গী সেই কর্মচারীটিকে coach boxএর উপর বসাইয়া লওয়া হইল। গাড়ী হারিসন্ রোড্ দিয়া চলিতে লাগিল। কিছুদূর চলিবার পর গাড়োয়ান আমাকে বলিল—“আমি অত্যন্ত কম ভাড়ায় আপনাদিগকে লইয়া যাইতেছি। এখানে দুইজন passenger (প্যাসেঞ্জার) আছে,

ইহারা হাবড়ায় যাইবে। ইহাদিগকে আমার গাড়ীতে তুলিয়া লই। আমি গরীব লোক—আমারও হু' পয়সা হইবে এবং আপনাদিগেরও কোন ক্ষতি হইবে না।” আমি তাহাব তীব্র প্রতিবাদ করিলাম। বলিলাম, “তা হ'তে পারে না; আমাদের সঙ্গে টাকা আছে—আমরা অন্ত্রলোককে আমাদের গাড়ীতে উঠিতে দিব না।” সেই লোক দুইটিও তাহাদের পুঁটুলী দেখাইয়া আমাদিগকে বলিল যে তাহাদের সঙ্গেও টাকা আছে।

যাহা হউক, আমাদের তীব্র আপত্তিতে গাড়োয়ান তাহাদিগকে গাড়ীতে তুলিল না। গাড়ী আবার পূর্বের স্থায় হারিসন্ রোড্ দিয়া চলিতে লাগিল। কিছুদূর আসিবাব পর হঠাৎ ডানদিকের একটা সরু গলিতে গাড়োয়ান গাড়ী ঢুকাইয়া দিল। তাহার কু-মতলব আমি বুঝিতে পারিলাম। সেই চলন্ত গাড়ী হইতে মুহূর্তের মধ্যে লক্ষ প্রদান করিয়া সেই বেগবান্ অশ্বের সামনে গিয়া তাহাব রাশ আটিয়া ধরিয়া চীৎকার করিতে লাগিলাম—“আমি বিপন্ন, তোমরা কে কোথায় আছ, আমাকে সাহায্য কর।” আমার চীৎকারে কতকগুলি গৃহস্থ ভদ্রলোক ঘটনাস্থলে আসিয়া আমার নিকট হইতে আশুপূর্বিক সমস্ত ঘটনা শুনিয়া লইল। তাহারা গাড়োয়ানকে গালাগালি ও তিরস্কার করিল। তাহারা গাড়ীব নম্বর টুকিয়া রাখিয়া আমাকে বলিল “আপনি যান্, যদি কোন বিপদ আপদ হয়, আপনি গাড়োয়ানের নামে কেস্ করিয়া আপনার টাকা আদায় করিয়া লইবেন। আমরা সাক্ষ্য দিব।”

আমি মনে করিলাম—এ তো ভাল সিদ্ধান্ত দেখিতেছি। যদি আমি প্রাণে বাঁচিয়া থাকি, তবে ত case করিয়া টাকা

আদায় করিব। যাহা হউক, আমি ও আমাব সেই কৰ্ম্‌চারী জোব কৰিয়া চাকা ঘুৰাইয়া আবাব গাড়ী সদৰ বাস্তাব উপরে লইয়া আসিলাম। গলিটী এত অপ্রশস্ত ছিল যে গাড়ী ঘুৰিয়া আসিতে না পাবায় পিছনের চাকা ঘুৰাইয়া গাড়ীকে বড় রাস্তায় আনিতে হইয়াছিল। পূৰ্ব্ববৎ আবাব গাড়ী হাবিসন্ বোড্ দিয়া চলিতে লাগিল।

গ্যাডাতলাব সন্নিহিত আসিয়া গাড়োয়ান আবাব গাড়ীৰ গতি অকস্মাৎ ডান দিকে ঘুৰাইয়া দিল। তখন গ্যাডাতলায় প্রসিক ডাকাইতেৰ দল বাস কৰিত—তাহাবা গুণামী কৰিয়া দিনে দুপুৰে লোকেৰ প্রাণনাশ কৰিয়া অৰ্থাপহৰণ কৰিত। Improvement trust আইন তখন পাশ হয় নাই। তখন কলিকাতাব অবস্থা বৰ্ত্তমান সময়েৰ মত তাদৃশ উন্নত হয় নাই। এত সব বড় বড় বাজপথ—বাস্তাব ধাবে এত ঘন ঘন পুলিশ দণ্ডায়মান—এ সব তখন ছিল না। গাড়ী ঘুৰাইতে দেখিয়া আবাব আমি প্রমাদ গণিলাম। আবাব গাড়ী হইতে অবতৰণ কৰিয়া চলহ অশ্বেৰ মুখেৰ বৰ্ণা টানিয়া ধৰিলাম। গাড়োয়ানও নামিয়া ঘোড়াকে সোজাসুজি চালাইবাব চেষ্টা কৰিতে লাগিল। ভগবানেৰ ইঙ্গিতে এবং বোধ হয় আমাৰ স্মৃতি বলে ঘোড়া গাড়োয়ানেৰ কথা না শুনিয়া আনাৰ কথাই শুনিল এবং ঘোড়াকে টানাটানি কৰাব ফলে ঘোড়া রাস্তাৰ ফুটপথেৰ উপর আসিয়া দাঁড়াইল—গাড়ী বাস্তাব নীচে বহিল। আমি পূৰ্ব্ববাবেৰ ন্যায় আবাব সাহায্যেৰ জন চীংকান কৰিতে লাগিলাম। তখন পাঁচটা আন্ধাজ বাজিয়াছিল। অদূৰে পুলিস দাঁড়াইয়াছিল কিন্তু তাহাবা কি জানি

কেন দেখিতে পাইয়াও এবং আমাব চীৎকার শুনিয়াও আমার নিকটে আসিল না। সৌভাগ্যক্রমে, সেই সময়ে ৩ জন ট্রামেব conductor তাহাদের dutyতে join কবিবাব জন্য যাইতেছিল। আমাব চীৎকার শুনিয়া তাহাবা আসিয়া আমাব নিকট হইতে আত্মোপাস্ত সব শুনিল। তাহাদের মধ্যে একজন বরিশাল জেলাব যুবক ছিলেন। তিনি গাড়োয়ানেব একপ আচরণের কথা শুনিয়া ক্রোধান্বিত হইয়া গাড়োয়ানকে মাঝিতে উত্তত হইলেন। আমি এবং আব দুইজন তাহাব সঙ্গী সকলে বুঝাইয়া তাহাকে এ প্রকাব প্রতিহিংসা লইতে নিবৃত্ত কবিলাম। তখন স্থিব কবা হইল,— অল্প একখানি গাড়ী পাইলে এ গাড়ীব জিনিষ সেই গাড়ীতে তুলিয়া আনবা বড় বাজাবে সেই মহাজনের গদীতে যাইব। এই স্থিব কবিয়া নাস্তাব দিকে গাড়ীব প্রতীক্ষা কবিতে লাগিলাম।

কিছু সময় পবে একখানি গাড়ী পাওয়া গেল। গাঁড়াতলাব লোড হইতে বড় বাজার পয্যন্ত ৮০ বাব আনা ভাড়া চুক্তি কবা হইল। কিন্তু যখন এ গাড়োয়ানেব গাড়ী হইতে তাহাব গাড়ীতে মাল তুলিবাব উপক্রম করা হইল, তখন এ গাড়োয়ানেব ইঙ্গিতে নূতন গাড়োয়ান আমাদিগকে লইতে অস্বীকাব করিবা চলিবা গেল। যেহেতু নবাগত গাড়োয়ান মুসলমান এবং পূর্বোক্ত যে গাড়োয়ান আমাকে বিপদে ফেলিযাছিল সেও মুসলমান। মহা বিপদে পড়িলাম। তখন অগত্যা উপায়ান্তর না দেখিয়া আমাব সেই সঙ্গী কর্মচারীটিকে হাবিসন রোড্ হইতে আব একখানি গাড়ী ভাড়া করিবা আনিতে পাঠাইয়া দিলাম। কিন্তু গাড়ী ভাড়া কবিয়া আনিতে সেই সঙ্গীটী অযথা বিলম্ব করিতে লাগিল দেখিয়া সেই

conductor ও জন চলিয়া যাইবার উপক্রম করিল। তখন বাধ্য হইয়া অগত্যা মাল ও কেনেক্তারা মুটে করিয়া লইয়া যাওয়া সাব্যস্ত করিলাম। ও জন মুটে ডাকা হইল। তাহাদিগেব প্রত্যেককে ৮০ আনা করিয়া charge দিব ঠিক করা হইল। তাহারা মোট লইবার উপক্রম করিতেই উপস্থিত ও জন ভদ্রলোকেব মধ্যে একজন (সেই ববিশালের ভদ্র লোকটী) আমাব নিবুদ্ধিতাব জন্ত আমাকে গালি দিতে দিতে বলিলেন—“মহাশয়, আপনাব ক্রায দিশেহাবা লোক ত দেখা যায় না। আপনি যাহাদের মাথায় মোট দিতে যাইতেছেন—তাহাবা যে মুটে না হইবা চোব ও বদমায়েস্ না হইতে পাবে—ইহা আপনি কিরূপে বুঝিলেন? উহাবা যদি ও জন ও দিকে হাঁটে, আপনি তখন একাকী কাহাব সহিত যাইবেন?” ভদ্রলোকেব এই কথা শুনিয়া আমার যেন চৈতন্ত্যোদয় হইল।—মুটেকে মোট মাথায় লইতে বাবণ করিলাম। মনে করিলাম, “বিপদেব দিনে এমন বন্ধুও অযাচিত ভাবে আসিয়া জুটে?”

একটু পবে আমাব সেই কন্মচাবী একখানি গাড়ী ভাড়া করিয়া সঙ্গে লইয়া আমাব কাছে ফিরিয়া আসিল। পূর্বোক্ত গাড়ীব জিনিষ পত্র ঐ গাড়ীতে তুলিবাব জন্ত পূর্বেব যে ও জন মুটে কাছে দাঁড়াইয়াছিল তাহাদিগকে বলিলাম। যাহাবা পূর্বে বড়বাজাব পর্যন্ত যাইতে ৮০ আনায় স্বীকাব হইয়াছিল, তাহারা এখন এক গাড়ী হইতে অন্য গাড়ীতে মাল তুলিতে প্রত্যেকে আট আনা করিয়া চার্জ করিয়া বসিল। তখন সেই ভদ্রলোকটীর উপব আমি মনে মনে শ্রদ্ধার অঞ্জলি প্রদান করিলাম। তিনি নিজে উপর-পড়া হইয়া আমাকে নিষেধ না করিলে এই চর্য বৃত্তদেব হাতে পড়িয়া আমাব

টাকাগুলি হাত ছাড়া হইত, তাহা বুঝিলাম। বৃথা কথায় কাল-বিলম্ব করা উচিত নহে বিবেচনা করিয়া আমরা নিজেরা ধরাধরি করিয়া নবাগত গাড়ীতে সব মাণ্ডুলি উঠাইয়া দিলাম। সাইকেল খানি গাড়ী হইতে নামাইবাব সময় সেই বদ্মায়েস গাড়োয়ান তাহাব নিজের সাইকেল বলিয়া দাবী করিয়া বসিল। তাবপরে আমাদের সকলের সমবেত তিরস্কার ও ভৎসনায় সে দাবী বাধ্য হইয়া প্রত্যাখ্যান করিল। তখন “আচ্চা” করিয়া এক ধমক লাগাইয়া দিয়া অন্ধেক ভাড়া ১০ চাবি আনা পরস। তাহাকে ফেলিয়া দিয়া আমরা বড়বাজার অভিমুখে সেই মহাজনের ঘরে রওনা হইলাম। সেই ৩ জন ভদ্রলোকও ট্রামেব কার্যে যোগদান করিবাব জন্য যথাস্থানে চলিয়া গেলেন।

দেখিতে দেখিতে ১৩১৬ সালে ভগবানের রূপায় ভালভাবে কাটিয়া গেল। সেই বৎসব বৎসবের শেষে হিসাব করিয়া দেখা গেল পূর্বের লোকসান প্রায় পূরণ হইয়া গিয়াছে।

১৩১৭ সালে আবার কপিলমুনিব অন্তান্ত দোকানগুলি মাথা তুলিয়া দাঁড়াইল। আবার কস্মক্ষেত্রে প্রতিযোগিতার সৃষ্টি হইল। কাজেই সে বৎসর আয় ১৬ সালের মত অত বেশী লাভ হইল না।

১৮।১৯ সাল একরূপ ভালভাবেই চলিল বলিতে হইবে। এই দুই তিন বৎসব ব্যবসায় কার্য হাতে কলমে করিয়া ব্যবসায় কার্যে অনেক অভিজ্ঞতা লাভ করিলাম। বুঝিলাম, Theoretical শিক্ষা অপেক্ষা জীবনের অভিজ্ঞতার সঙ্গে যে practical শিক্ষা হয়, তাহার মূল্য অধিক।

এইরূপে ১৩১৯ সালে আমার জীবনের এক নূতন অধ্যায় আবস্ত

হইল। পল্লীগ্রামেব সকল প্রকার ব্যবসায় কাথো অভিজ্ঞতা লাভ কৰিয়া অবশেষে কলিকাতায় আসিয়া অধিকতৰ বিস্তৃত কারবার করিবার ইচ্ছা মনে জাগরিত হইল। পূৰ্ব হইতে আমদানী রপ্তানী উভয় প্রকার ব্যবসায় কাথো কবিবাব জন্ম আমাদিগকে কলিকাতায় আসিতে হইত। কলিকাতায় আড়তদাবীৰ কাথো বিশেষ লাভজনক দেখিয়া কলিকাতায় আসিয়া প্রথমে একটী আড়তদাব হইবাব ইচ্ছা জন্মিল। এই ইচ্ছাকে কাথো পরিণত কবিবাব স্বেযোগ জটিয়া গেল এক অপ্রত্যাশিত ঘটনায়—সে কথা পৰে বলিতেছি।

পূৰ্বেই বলিয়াছি, কলিকাতাব ব্যবসায়ে আমাদেব আমদানী ও রপ্তানী উভয়ই ছিল। দেশ হইতে মাল খৰিদ কৰিয়া আমবা কলিকাতায় আসিয়া আডতে জমা দিতাম। এবং উহা বিক্রয় হইলে আমবা দোকানেব জন্ম কাপড ও মুদিখানাব মাল কিনিয়া লইয়া দেশে বাইতাম। তখন বায় বাহাত্তৰ বড়নাথ মজুমদাব মহাশয়েব আডতেব সহিত আমাদেব কাববাব চলিত। আমবা দেশ হইতে চাউল, পাট, ধান ইত্যাদি কিনিয়া উক্ত বায় বাহাত্তবেব আডতেই আমদানী কৰিতাম। এবং কলিকাতায় আসিয়া ঐ খানেই থাকিতাম। কিছুদিন ঐকপ কবাব পৰ একদিন ঘটনাক্রমে বায় বাহাত্তৰ বড়নাথ মজুমদাব মহাশয়েব পুল্ল পৰাক্রমেব সহিত আড়ত সংক্রান্ত ব্যাপাবে বগড়া হইল। সেই আমার শুভ-সংযোগ। সেই দিন হইতে প্রতিজ্ঞা কৰিলাম—এবার নিজে আড়তদাব হইয়া ব্যবসায় কবিব। বাল্যকাল হইতে আমি খুব জেদী ছিলাম। বাহা কবিব বলিয়া মনে কৰিতাম তাহা না করা পথ্যন্ত মনে শাস্তি পাইতাম না। ঐ বৎসর প্রথমে ধানেব আডত কৰি। কিছু

ধানেব আড়ত সেরূপ লাভজনক বলিয়া বিবেচিত না হওয়ায় কিছুদিন পবে ধানেব আড়ত ছাড়িয়া দিয়া পাটের আড়ত করি।

এই আড়তদারী কার্য্য আবন্ত করিবার সময়, “আমি আড়ত করিব” এই সংবাদ জানিতে পাবিয়া আমার কনিষ্ঠ ভ্রাতাব স্বস্তব, তেলকুপী নিবাসী ৬রাইচবণ সাধুখাঁ মহাশয় আমাকে বিশেষ করিয়া ধরিয়া পড়েন,—যে দেশে ব্যবসাবাণিজ্য কোন প্রকাব সুবিধা নাই, তুমি নূতন আড়ত করিতে যাইতেছ, আমাকে সঙ্গে লও। তাঁব এই প্রস্তাবে আমি প্রথম অস্বীকাব করিলাম। কেননা, আত্মীয়স্বলে আর্থিক সম্বন্ধ সুখকব হয় না। কিন্তু তাঁহাদেব দুই ভাইএব একান্ত পীড়াপীড়িতে অগত্যা তাঁহাকে শূন্য বখ্‌বা অর্থাৎ কাধ্যাকবী অংশীদার লইতে রাজী হইলাম। পরে, তিনি বিবেচনা কবিয়া বলিলেন যে, “শূন্য বখ্‌বাদাব হইয়া গদীতে বসিয়া থাকিলে কন্মচাবীগণ আমাকে গ্রাহ্য কবিবে কেন? সুতবাং আমাব নিকট হইতে মূলধন বাবদ কিছু টাকা লও।”

তাঁহাব কথাটী ভাবিবাব বিষয় বটে। আমিও চিন্তা করিয়া দেখিলাম—দেশেব বিস্তৃত কাববাব, বিষয় আশয়, সমস্ত ফেলিয়া আমাকে সর্বদা কলিকাতায় থাকা সম্ভবপব হইবে না। কলিকাতায় যে সমস্ত কন্মচাবী নিযুক্ত কবিয়া কন্মে ব্রতী হইতেছি, তাহাবা সকলেই বিদেশী, কেহ পূর্ব পরিচিত নহে। বহু টাকা পয়সাৰ কাজ। একজন নিজেৰ লোক দায়িত্ব-জ্ঞান লইয়া থাকা উচিত। আবও বিবেচনা কবিলাম যে কাব্বারে লাভ লোকসান উভয়ই সম্ভব। বদি প্রথমবারে লোকসান হয়, তবে এই নবাগত আত্মীয়টী ত পৃষ্ঠপ্রদর্শন করিবেনই—তখন এই লোকসানের টাকার বখরা

তাঁহার নিকট লইতে গেলে বা চাইতে গেলে মনোমালিন্য এবং আত্মবিচ্ছেদ ঘটা অবশ্যজ্ঞাবী। এই সমস্ত চিন্তা করিয়া তাঁহার নিকট হইতে মূলধন লইতে স্বীকার কবিলাম।

বলিলাম, “কলিকাতার কাববাবে বহু টাকা মূলধন প্রয়োজন। আপনি কত টাকা দিতে সক্ষম হইবেন?” তদ্রূপে তিনি বলেন যে আমি ৫০০০ পাঁচ হাজার টাকা দিব। এতদধিক যাহা লাগিবে— তাহা তোমাষ দিতে হইবে। আমি তাহাতেই সন্তুষ্ট হইলাম। তিনি অতি কষ্টে ৫০০০ পাঁচ হাজার টাকা যোগাড় যত্ন করিয়া আমার হাতে দিলেন। তাহাতেই আমি তাঁহাকে মহাজনী ও কার্য্যকরী উভয়ই একযোগে তাঁহার ১/৪ পাঁচ আনা চারি পাই অর্থাৎ ১/৪ অংশ বখবাই সাব্যস্ত করিয়া দিলাম। ঐ বৎসর ভগবৎ ইচ্ছায় আড়ত ফাটনে ১৬ আনার ৭০০০ সাত হাজারের কিছু বেশী টাকা লাভ হইল। তাহার ১/৪ অংশে প্রায় ২৫০০ টাকা তিনি লভ্যাংশ পাইলেন। তা' ছাড়া, রাইচবণ সাধুগণ মহাশয় নিজের কিছু মফঃস্বল হইতে ধাব বাকি পাট খন্দি করিয়া আড়তে চালান দিয়াও কিছু লাভ পাইলেন। মোটামুটি হিসাবে দেখা গেল—তিনি এ বৎসর প্রায় ৩০০০ টাকা লাভ করিয়াছেন। ৫০০০ পাঁচ হাজার টাকা বাটী হইতে আনিয়া ১ বৎসরের মধ্যে ৩০০০ টাকা নগদ লাভ পাইলে সকলেরই মনে একটা অভূতপূর্ব আনন্দ হয়— তাঁহারও তাই হইল।

১৩১৯ সাল ভাল ভাবেই কাটিয়া গেল। ১৩২০ সালের শেষে জার্মান যুদ্ধ আবস্ত হইল। এই যুদ্ধের ফলে ভারতে বণ্টনী মালের কারবাবী লোকের দ্রববস্থা ও আমদানীকারক ব্যবসায়ী

সুদিন আসিল। আমবা পাটের ব্যবসায়ী। কাজেই আমরা বগুনা-কাবক বলিয়া আমাদের দুববস্থা হইল। তাব উপব আবার ভাগ্যবিপর্যায়—আমার সেই বৎসব দুইখানা কিস্তি ডুবিতেও অনেক টাকা লোকসান হইল। সঙ্গে সঙ্গে বাইচরণ সাধুগাঁও এক প্রকাব সর্বস্বান্ত হইলেন। তাঁহাব মূলধন ও ১৩.৯ সালেব লাভ ত গেলই, অধিকন্তু, আমাব নিকট অনেকগুলি টাকা ঋণীও হইলেন। বৎসব শেষ হইলে হিসাব নিকাশ দেখিয়া “হা হতোম্মি, বক্ষে ও কপালে কবাঘাত”—ইত্যাদি দ্বাবা অত্যন্ত শোকপ্রকাশ করিতে লাগিলেন।

আমি তাঁহাকে অনেক কবিনা বুঝাইলাম। “যে মাটীতে পড়ে লোক, উঠে তাই ধরে।” যে ব্যবসায়ে শুধু লাভ হয়, সে ব্যবসায়ে কোন দিন উন্নতি হয় না। যাহাতে লাভ লোকসান উভয়ই হয়, তাহাই প্রকৃত ব্যবসায। সুতবাং, এই আডতদারী কাজে লোকসান হইয়াছে—ইহাতেই আমাব লাভ হইবে। এজন্য ভাবিয়া মন খাপাপ কবেন কেন?” আমি তাঁহাকে বতই প্রবোধ দিই—কিছুতেই মানিতে চান না। এমন সময়ে আমার এক ফকিবের গান মনে পড়িয়া গেল। আমি সেই ফকিবের গান দ্বাবা তাঁহাকে বুঝাইলাম,—“দিন দুনিয়াব মালিক বান্দা, লেনা দেনা তাব এক্কাব।”—ইত্যাদি।

১৩২০ সালে বাংলাদেশে ভাল পাট জন্মে নাই। বিশেষতঃ, খুলনা জেলায় ঐ বৎসব খুব কম পাটই জন্মিয়াছিল। আমরা খুলনা জেলাব যে সমস্ত মোকাম হইতে পাট খবিদ করিতাম—সে সকল মোকামে পাট প্রায় কিছুই জন্মে নাই বলিলেও চলে।

কাজেই, খুলনা জেলা হইতে পাট আমদানী করা অনুবিধা হইবে দেখিয়া নদীয়া জেলাবাসী জনৈক পাটের দালালের যুক্তি অনুযায়ী নদীয়া জেলার “দর্শনা” বেল ষ্টেশনের অনতিদূর্বে “কুড়লগাছি” নামক মোকামে একটি পাটের খবিদা মোকাম খোলা আমাদের উভয়েবই নত হইল। আমি উক্ত কুড়লগাছি মোকামে গিয়া সেখানে গদী গুদাম ভাড়া করিয়া আমার জনৈক ভাগিনা ও ভগ্নিপতিকে সেখানকার in-charge করিয়া দিলাম। কলী কয়াল প্রভৃতি পদে স্থানীয় লোক নিযুক্ত করা হইল। আমি মাত্র সপ্তাহে একবার Inspection করিবার জন্য ও তাহাদিগকে পাট কিনিবার টাকা দিতে সেখানে যাইতাম। কিছু খবিদা পাটের উপর বাজার দর অনুসারে বিশেষ পড়ত না হওয়ায় ঐ মাল কলিকাতায় বিক্রয় করিয়া বিশেষ কিছু লাভ হয় নাই। তা ছাড়া, আমার ভাগিনা ও ভগ্নিপতির নিবৃদ্ধিতার জন্য দালালদিগের প্রবোচনায় পড়িয়া পাট কিনিবার জন্য স্থানীয় পাট ব্যবসায়ীগণের নিকট কিছু কিছু টাকা দান দেওয়া হইয়াছিল। ঐ দানের টাকা অনেক অনাদায় হইয়াছিল।

তখন পাটে কিছু লাভ হইতেছে না দেখিয়া কুড়লগাছির সেই পাটের মোকাম বন্ধ করিয়া দিয়া, বাগনগর গুলকে দর্শনা বেল ষ্টেশনের সন্নিকটে একটি ঘর লইয়া ভূমি মালের খবিদা মোকাম করা হইল। ভূমি মালের মধ্যে ছোলা ও তিসি কিনিয়া কলিকাতায় চালান দেওয়া হইল। পূর্বেই বলিয়াছি, জার্মান যুদ্ধ তখন সবে মাত্র আবস্ত হইয়াছে, রপ্তানীকারকদের ব্যবসায়ে তুর্দ্বিন আসিয়াছে। তিসি প্রভৃতি তৈল বীজ তখন বেশী মূল্যে ইউরোপে রপ্তানী

হইতেছিল। কিন্তু আমাদের দুর্ভাগ্য এমনি যে ঐ ভূমি মাল কিনিয়া বেচিবার সময় বাজার নামিয়া গেল। আবার আমাদের বিক্রয় শেষ হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে বাজার উঠিল। এইরূপ নানাপ্রকার ভাগ্য বিপদ্যায়ের মধ্যে পড়িয়া ব্যবসায় চালানব জন্ত ঐ বৎসব হিসাব নিকাশ কবিয়া দেখা গেল যে পাটের কাজে, দাদনের অনাদায়ী লোকসানে ও ভূমি মালের কাজে সর্ব সাবুলো আড়তের মূলধন বলিয়া যেটা উভয়ের স্থবীকৃত ছিল, তাহা সমস্তই নষ্ট হইয়া গিয়াছিল। তা' ছাড়া, বাইচরণ সাধুখা মহাশয়ের নিজ খবিদ পাটেও ঐ বৎসব লোকসান হয়। আব এই লোকসানের জন্তই বাইচরণ সাধুখা মহাশয় বক্ষে ও কপালে করাঘাত দ্বাৰা শোক-প্রকাশ কবিয়াছিলেন এবং আমি পূৰ্ব্ব কথিত মত নানা উপদেশ দিয়া তাঁহার আশা ও উত্তম ফিরাইয়া আনিবার চেষ্টা কবিয়াছিলাম।

মজুত মাল বিক্রয় শেষ হইবা যাওয়ায় বাজার দেনা সমস্ত চুক্তি কবিয়া—যখন দেখা গেল নিজেদের স্থবীকৃত মূলধন কিছুই নাই—এদিকে মবশুম্ও চলিয়া গিয়াছে, আব কোন প্রকাব মাল আমদানী হইবাব আশা নাই, তখন কলিকাতায় থাকিয়া অকাবণ খবচ না বাড়াইবা আড়তের গদী গুদাম ইস্তফা দিয়া, কৰ্মচাবীবর্গকে জবাব দিয়া—উভয়েই দেশে ঘবে ফিরিয়া আসিলাম।

এখানে একটী কথা বিশেষভাবে উল্লেখযোগ্য যে—আমি যখন রায় বাহাদুরের ছেলের সহিত ঝগড়া কবিয়া বাহিব হই—তৎকালীন ঐ আড়তের কৰ্মচাবী—নদীয়া কিশোর ও যুগলকিশোর সাহা নামক দুই ভাইকে—বাহাবা রায় বাহাদুরের আড়তে সামান্য বেতনের সবকার ছিল—তাহাদিগকে আড়তের বখরা দিব এই প্রলোভন

দেখাইয়া বাহিব কবিয়া আনি। ১৩১৯ সালে দাসপাড়া এবং টালায় দুই জায়গায় গদী ছিল। দুই ভাই দুই স্থলে কাজ দেখিত। এবং দুই ভাইকে বেতন বাবদ কিছু না দিয়া লভ্যাংশের ৬ দেওয়া হইয়াছিল। ইহা নাও সেই ৭০০০ টাকার ৬ অংশে— ১৭৫০ টাকা নগদ পাঠিয়া আশাতিবিক্ত লাভে উৎফুল্ল হইয়া ঐ টাকার গিনি কিনিয়া বাড়ী লইয়া যায়।

যুগলের কার্যে অনেক প্রবঞ্চনা প্রমাণ হওয়ায় এবং বাইচবণ সাধুর্গকে যুগল তাদৃশ সম্মান করিত না বলিয়া—১৩২০ সালের বৎসরের season এর প্রথমে যুগলকে আড়ত হইতে কর্মচ্যুত করিয়া নদীয়া কিশোরকে ৮০ আনা বখবা দিয়া নাখা হইয়াছিল। অবশিষ্ট ৮০ আনা অংশ আমদের উভয়ের নগো তুল্যাংশে ভাগ করিয়া লই। আড়ত ফারমের এই প্রকারের লোকসান ও ভ্রবস্ত্রা দেখিয়া নদীয়া কিশোর হিসাব নিকাশ হইবার পূর্বেই পৃষ্ঠপ্রদর্শন করিয়াছিল।

১৩২০ সালে আমরা যে গুদাম ভাড়া লইয়া আড়তদারী করিতাম, তাহার আড়তন অপেক্ষা ভাড়া বেশী, কাজেই গদী-গুদাম পরিবর্তন করা আবশ্যক বিবেচনা করিলাম। বাইচবণ সাধুর্গের মত—এখানে থাকিয়া লোকসান হইয়াছে, এটা ভালক্ষণে জায়গা, সুতরাং এটা পরিবর্তন করিতেই হইবে। যাহা হউক, উভয়ের মত এক হওয়াতে ঐ স্থান পরিবর্তন করিয়া বেলগাছিয়া নগেন ঘোষের গদী গুদাম ভাড়া লইয়া ১৩২১ সাল হইতে এখানে গদী করা হইল। পূর্বকর্মচারী ও কতকগুলি পরিবর্তন করিয়া নূতন কর্মচারী বহাল করা হইল। ১৩২১ সালের শেষ ভাগে আড়ত ফারমে দেখা গেল যে ১৩২০ সালের ফারমের লোকসানটা সম্পূর্ণ পূরণ

হইয়াছে। লাভ বিশেষ কিছু হয় নাই। যাহা কিছু আছে, তেমনি বিলেত বাকিও কিছু আছে। যাহা হউক, ১৩২১ সালে এই লোকসান পূরণ হওয়াতে বাইচরণ সাধুর্থা যেরূপ ভগ্নোত্তম হইয়া গিয়াছিলেন, সেটী আবার দূর হইয়া গিয়া তিনি পূর্বের ত্রাণ মনের প্রফুল্লতা লাভ করিলেন। আমার দেশের দোকানের অবস্থা মোটেব উপর ভালই চলিতেছে। আড়তের কার্য্য ব্যপদেশে অধিক সময় আমাকে কলিকাতায় থাকিতে হয় বলিয়া কনিষ্ঠ ভ্রাতা কুঞ্জবিহারীর উপনয় দোকানের কর্তৃত্ব ভার দেওয়া আছে। যদিও সে অপ্রাপ্তবয়স্ক, তবুও দোকানদারী করার উপযোগী কার্য্যকরী শক্তি তাহার ছিল। ভগবৎ ইচ্ছায় দৈনগুলি ভাল ভাবেই কাটিতেছিল। আমিও ব্যবসায়ের প্রসার বৃদ্ধির জন্য অন্যান্য স্থযোগ সংযোগের অনুসন্ধান কাবতেছিলাম।

১৩১৬ সালের ঝড়ের পর দোকানঘরের আবশ্যকীয় সংস্কার সাধন করিয়া দেখা গেল—কলিকাতার আমদানী মাল দ্বাবাই গুদাম সব সময়েই পূর্ণ থাকে। বস্তানী মালের অর্থাৎ ধান, পাট ইত্যাদি যে সমস্ত দেশে খবিদ হইত, তাহার জন্য দোকান-সংলগ্ন গুদামে আশানুরূপ স্থানের সংকুলান হইত না। অথচ বাঁধাই মাল ও বস্তানী মালের কাববারে কোন কোন বছরে বেশ ভ' পয়সা লাভের মুখ দেখা যাইত। এইজন্য, ঝড়ের পর দোকান-ঘর ও দোকান-সংলগ্ন গুদাম সংস্কার হওয়ার পরে বাটীতে গুদাম করিবার মনস্থ করিয়া, ১৩১৬ সালে ঐ কার্য্যে হস্তক্ষেপ করি এবং ১৩২২ সালে তাহা সমাধা হয়। এই ছয় বৎসর যাবৎ ক্রমান্বয়ে ৮ লক্ষ ইট প্রস্তুত করিয়া প্রায় ৫ বিঘা জমি একতাল দালানের

সমান উঁচু প্রাচীর বেষ্টিত করিয়া তাহার মধ্যে গুদাম প্রস্তুত করি। উদ্দেশ্য ছিল—ইহাব ভিতবে একটা Steam Engine পবিচালিত চাউলের কল বসাইব। তখন জার্মান যুদ্ধ চলিতেছে। কলিকাতায় যাবতীয় কলকারখানার অভাব ও অত্যধিক দব বৃদ্ধির জন্য সময়ের অপেক্ষা কবিতো লাগিলাম। প্রাচীর বেষ্টিত কবিয়া তন্মধ্যে গুদাম প্রস্তুত কবিতো ১৪০০০ টাকার কিছু বেশী খরচ হয়। জার্মান যুদ্ধের সময় রপ্তানী মালের অনূদব হওয়ায় ঐ সময়ে ধান ও পাটের দব অত্যন্ত কম হয়। আমি পর পর দুই বৎসর ঐ সমস্ত গুদামে ধান ও পাট প্রচুর পরিমাণে বাঁধাই কবি। যুদ্ধ অবসানে যখন আবার চাউল ও পাট রপ্তানী শুরু হইল, তখনই আমার ঐ সব বাঁধাই মাল বিক্রয় কবি। বলা বাহুল্য, আমার ঐ বাঁধাই মালে যাহা লাভ হইয়াছিল, তাহাতে প্রায় গুদামের ও প্রাচীরের খরচ উঠিয়া গিয়াছিল। জার্মান যুদ্ধ শেষ হইল, কলিকাতায় কলকারখানা আমদানী হইল—সেই সময়ে তাইএব সহিত মনোমালিন্যের সৃষ্টি হইল। কাজেই আর দেশে চাউল কল বসান হইল না। এমন সময়ে ১৩২৬ সালে আশ্বিন মাসে এক ঝড় হইল—ঐ ঝড়ে প্রাচীর অভ্যন্তরস্থ গুদামের টিনের চালা উড়িয়া গেল—আর তাহার সংস্কার না কবিয়া কিস্তি বোঝাই দিয়া টিন কাঠ সমস্ত কলিকাতায় পাঠাইয়া গ্যালিফ্‌ স্ট্রীটের গুদাম প্রস্তুত কবিলাম।

১৩২২ সালে আড়ত ফারমে বৎসরের শেষে দেখা গেল ১৪০০০ চৌদ্দ হাজার টাকা নেট মুন্ফা হইয়াছে। ঐ বৎসর আড়ত ফারমের সহিত রেজুন চাউলের কাজ খুলিয়াছিলাম।

মোটের উপর, এই অতিরিক্ত লাভ হওয়ার জন্য ভিতরে একটু অশান্তি বৃষ্টি হইল। ইহাব মূলীভূত কাবণ এই যে—কোন যৌথ কারবাবে অতিরিক্ত লাভ বা লোকসান হইলে অংশীদারগণের মধ্যে মনোমালিঙ্গের সৃষ্টি হয়—এটা স্বাভাবিক। কারণ, কারবারের অধিক উন্নতি হইলে অংশীদারদিগের ভিতরে এইরূপ ভাবের উদয় হয় যে কাহাব কৃতিত্বে বা পবিশ্রমে এই আশাতিরিক্ত লাভ হইল। তখন যে মনে কবে এটা আমাবই পবিশ্রম বা কৃতিত্বের ফল, সে-ই তখন নিক্তি ধরিয়া—ওজন কবিত্তে চায়—যে অপরের সহিত আমাব বখবা কত হওয়া উচিত।

• রাইচরণ সাধুগাঁব ঠিক সেই অবস্থা ঘাটল। ১৩২২ সালে আমাব মাতৃদেবী পবলোক গমন কবেন। তিনি দীর্ঘ দিন বোগ-শয্যায় থাকায় বৃদ্ধাবস্থায় কখন্ মারা যান—শেষ সময়ে সাক্ষাৎ হইবে কি না—এই সমস্ত বিবেচনা কবিয়া আমি সর্বদা তাঁহাব কাছে কাছে থাকিতাম। কাজেই, কলিকাতায় আড়তেব কাজকর্ম দেখা আমাব নিজের পক্ষে উল্লিখিত কারণে সম্ভব হইত না বা ঘটিয়া উঠিত না।

আমি কলিকাতায় যাতায়াত কম কবিলেও আড়ত ফাবমে বাহাতে আমদানী বেশী হয়—সেইজন্য দেশে থাকিয়া বেপারী জোগাড় কবিতাম ও কপিলমুনি হইতে ৬ মাইল উত্তরে তাল নামক স্থানে নদীৰ ধাবে স্থানীয় জমিদার মৌলবী মেনাতুল্লা খাঁব একটা হাওয়া-খাওয়া বাড়ী ছিল। আমি সেই বাড়ীটী ভাড়া লইয়া গদী গুদামের উপযোগী সংস্কার সাধন কবিয়া—নিজ খরিদা পাটেব মোকাম কবতঃ বহু পাট খবিদ কবিয়া কলিকাতার আড়তে চালান

দিয়াছিলাম। কাজেই, দেশে থাকিয়া পক্ষান্তরে আড়তেরই বাহাতে আয় বৃদ্ধি হয়, তাহাই কবিতাম। আমার ঐ নিজ খরিদা পাটে খবিদ বিক্রী হিসাবে বিশেষ কিছু লাভ হয় নাই বটে, কিন্তু আড়তের আমদানী খুব বাড়িয়া গিয়াছিল। তাহাব ফল এই দাঁড়াইল—আড়তে কমিশন বেশী মুনফা হইল। পূর্ক হইতে চুক্তি ছিল—আড়তে বেপারীদিগেব আমদানী হউক বা উভয়ের মধ্যে নিজ খরিদা আমদানীই হউক, আড়তে কমিশন তুল্যাংশে দিতে হইবে। নিজ খরিদাব জন্ত বাহাব যে যে মোকামেব বাহা লাভ হইবে, তিনি তাহা নিজে পাইবেন। আড়তে বাহা কমিশন হইবে—পূর্ক-লিখিত মত বথবা হইবে। এই ভাবে আমি দেশে থাকিয়া আড়তের আমদানী বৃদ্ধি করিবাব জন্ত মুনফা বেশী হইয়াছিল।

রাইচরণ মনে কবিলেন যে আমি কলিকাতায় সব সময়ে থাকি—বেশী পবিশ্রম কবি, অথচ বথবার বেলায় আমাব কন। আমি নিজে কলিকাতায় সর্দদা উপস্থিত না থাকিলেও আমাব প্রতিনিধি স্বরূপ আমার একজন উচ্চ শিক্ষিত ভগিনীপতি ৩৬ছুবিহারী সাধুখা সর্দদা থাকিতেন। ফার্ম হইতে তাঁহাব বেতন বা অংশ কিছু দেওয়া হইত না—তাঁহাকে বাহা কিছু দেওয়া হইত সমস্তই আমি দিতাম।

পূর্কই বলিয়াছি, রাইচরণ লেখাপড়া জানিতেন না। জমা খরচ বুঝিতেন না, বা কোন খবিদাব বা দালালের সহিত কথা বলিতে পাবিতেন না বলিয়া—বলিতেন না। তাঁহার duty ছিল—Iron safeএর চাবি রাখা এবং কোন প্রকাব অনায়া তছরূপ না হয়, সেইদিকে লক্ষ্য রাখা—ইহাতেই তিনি মনে করিতেন বিনোদের অপেক্ষা আমি বেশী খাটী—সুতরাং আমার

বথরা কেন কম হইবে? বলিতে ভুলিয়া গেলাম, ১৬ আনার ভিতবে তাহার ১৮ আনা ব্যতীত অবশিষ্ট ১৮ পাই সমস্ত আমার নহে। ম্যানেজার রতিকান্ত বাগ্ তাহার কার্য্যকরী বথরা ৯০ আনা ছিল। কাজেই আমার বথরা ১৮ পাই ছিল এবং আমার ভগিনীপতি বন্ধকে আমার বথরা হইতে তাঁহার পাবিশ্রমিক দিতে হইত। কার্য্যতঃ উভয়ের মহাজনৌ বথরা সমানই ছিল।

বাইচরণ ঠিক আমার সামনে কোন দিন একথা বলেন নাই যে আমার বথরা কম, সুতরাং আমাকে বেশী দিতে হইবে। তবে, কর্ম্মচারীদিগের ভিতবে বা অপবের নিকট এই বিষয় লইয়া কয়েকদিন আলোচনা করিয়াছিলেন। ইহাতেই তাঁহার অনেক ভাব বুঝা গিয়াছিল যে তিনি এ বথবায় সন্তুষ্ট নহেন। এ ভাবে আমাকে কিছু না বলিলেও তিনি অন্য বকমে ছুতা খুঁজিতে লাগিলেন। আমি বখন কলিকাতায় থাকি, তখন আমাদের রান্না বাড়ীতে প্রায় প্রত্যহ ২।১ জন লোক বেশী আহার করিত। তাহা ছাড়া, দেশে আমার Charitable Dispensaryতে যে সমস্ত রোগী আরোগ্যলাভ না করিতে পারিত, তাহাদিগকে কলিকাতায় আনিয়া হাসপাতালে ভর্তি করার জন্য seat পাইতে বিলম্ব হওয়ায় ২।৪ দিন করিয়া ঐ বোগীদের আশ্রয় দিতে হইত। এরূপ প্রায় ঘটিত।

এই অছিল লইয়া—বাইচরণ বলিয়া বসিলেন “তোমার খরচ বেশী। তোমার সহিত আমার একত্র থাকা চলিবে না।” তৎপরে বলিলাম, “বাপ পিতামহের আমল হইতে আমাদের এই অন্নদান-প্রথা চলিয়া আসিতেছে—তখন আমিই বা সংস্থান থাকিতে বন্ধ করি কি করিয়া?” তৎপরে বাইচরণ বলিলেন যে আমরা হোটেল

খাইব, রান্নাবাড়ী উঠাইয়া দাও। রান্নাবাড়ী না থাকিলে এ প্রকারে অনাহৃত লোক আসিয়া জুটিবে না।” তাঁহার মনস্তপ্তিব জন্ত অগত্যা আমাকে তাহাতেই সম্মতি দিতে হইল। এইভাবে কিছুদিন চলিল বটে, কিন্তু তাঁহার মনের মানি গেল বলিয়া বুঝিলাম না।

একদা আমি প্রস্তাব করিলাম যে আমাদের অপেক্ষা যাহাদের ছোট কাববাব, তাহাদের কলিকাতায় গাড়ী ঘোড়া আছে, সুতবাং আমাদের একথানা গাড়ী ঘোড়া থাকা উচিত। বাইচবণ তাহাতে ঘোর প্রতিবাদ করিয়া বসিলেন। অগত্যা আমি বলিলাম “গাড়ী ঘোড়া কিনিবাব যে খরচ তাহা আমি নিজেই দিতেছি, আমার নামে খরচ লিখিয়া ফাবম হইতে লও। আর, গাড়ী চালাইবাব দৈনিক যে ব্যয় পড়িবে, তাহা উভয়ে ফাবম হইতে দেওয়া হইবে।” আমার যেমন কপিলমুনিতে বড় কাববাব ছিল, বাইচবণেবও তৎকালে তদনুরূপ একটা ছোট কাববাব পার্টকেল ষাটায় ছিল। তাঁহাবও কলিকাতায় মালগস্ত কবিয়া দেশে পাঠাইতে হইত। কাজেই গাড়ীখানা থাকিলে নিজেবও প্রয়োজনে লাগিবে এই মনে করিয়া তখন স্বীকার করিলেন যে “আচ্চা” তাই হোক। তাঁহার সেই সম্মতিতে আমার নিজেব টাকা দিয়া একখানি গাড়ী ও একটা ঘোড়া কেনা হইল। এবং যেদিন গাড়ী ঘোড়া কেনা হইল, সেইদিন আমি সমস্ত বন্দোবস্ত কবিয়া দেশে চলিষা আসিলাম। আমি দেশে রওনা হওয়ায় সঙ্গে সঙ্গে তিনিও মত বদলাইয়া বসিলেন আর ঘোড়াব দানা বা সহিস্ কোচ ম্যানেব খরচ দিলেন না। অগত্যা আড়তের ম্যানেজার ও আমার ভগিনী-

পতি দুইজনে যুক্তি করিয়া কিছু লোকসান্ দিয়া গাড়ী ঘোড়া বিক্রয় করিয়া ফেলিলেন। পাছে তিনি চটিয়া যান, এইজন্য ইহা লইয়া আর আমি বিশেষ পীড়াপীড়ি করিলাম না।

১৩২৩ সালে ম্যানেজার রতি বাগের মৃত্যু হওয়াতে ১৩২০ সালেব সেই পৃষ্ঠ প্রদর্শক ম্যানেজার নদেকিশোব সাহাকে আনিয়া পুনরায় বাইচরণ বহাল করিলেন। উহাব অনুগ্রহে চাকুরী পাইল বলিয়া ম্যানেজাব উহাকেই খাতিব বেশী করে। এবং সব সময়ে উহাব মত সমর্থন করিয়া চলে। এই সময়ে দেশে আমার এক নূতন বিপদ উপস্থিত হইল। কনিষ্ঠ ভ্রাতা কুঞ্জবিহারীকে কতকগুলি বদমায়েস্ লোক বুঝাইল যে, সাধাবণ দেশহিতকর কার্যে যে সমস্ত ব্যয় হয়, তাহা তোমাদেব ষ্টেটের টাকাব দ্বাবাই হয়, অথচ তোমাব নাম কেহ কবে না—সর্বত্রই তোমাব দাদাব নাম। তুমি আমাদেব কুমিবা গ্রামে আমাদেব মতানুসাবে এই অনুষ্ঠানগুলিন্ খাড়া কবিয়া দাও—তাহা হইলে আমবা সমস্ত খববের কাগজে তোমার এই সকল দানেব কথা প্রচাব কবিব এবং সেই সেই স্থলে তোমাব নামে পাথর খোদাই কবিয়া তাহাতে লাগাইয়া দিব। এই প্রকাব প্রলোভন দেখাইয়া ভায়াকে বশীভূত কবতঃ প্রায় লক্ষাধিক টাকা ব্যয়েব এক ফল্দ ভায়া আমাব নিকট কলিকাতায় পাশ করিবার জন্য পাঠাইল। এবং তাহাতে মন্তব্য ইহাও লিখিল যে ইহাতে আপনি অমত কবিলে আপনাব সহিত মনোমালিন্য ঘটবে। ইহা আমাব কবাই স্থির। এবং এই সমস্ত কার্য্য করিবার জন্য আপাততঃ এক লক্ষ ইট কাটিতে আমি ৮০০, আট শত টাকা দিলাম। সেই চিঠি পাইয়া আমি আর কালবিলম্ব না করিয়া বাটী বাইয়া—

ভাষাকে মত পরিবর্তনের জন্ত অনেক উপদেশ দিলাম, ভৎসনা কবিতাম। কিন্তু কিছুতেই কিছু হইল না। তাহারা এমন যাত্নমস্ত্রে ভাষাকে বশীভূত করিয়াছিল যে, আমার কথা অপেক্ষা তাহাদের কথাই ভাষা অধিক মূল্যবান বলিয়া মনে করিল। কাজেই, ভাষার কর্তৃত্ব-power নষ্ট করিতে হইল। বাহাতে তাহাব হাতে আব টাকা না পড়ে যতদূর সম্ভব তাহার ব্যবস্থা করিলাম। আড়তে পত্র দিলাম। কলিকাতায় যে সমস্ত ঘরে দেনা পাওনা—সে সব জায়গায় পত্র দিলাম। এই সমস্ত বন্দোবস্ত কবিতা কবিতাও ২১১টা আড়তেব ব্যাপারীক নিকট হইতে ৫০০০/৭০০০ টাকা লইয়া ভাষা খবচ করিয়া বসিল। পরে বোমার গহনা কতকটা নষ্ট কবিল। এই সমস্ত অশান্তির জন্ত আমি বাড়ী ছাড়িয়া দীর্ঘদিন কলিকাতায় আসিতে পারি না। কাজকারবাব ক্রমশঃ গুটাইয়া আনিতে লাগিলাম। এই সুযোগে বাইচরণ সাধুখা গদীগুদামের মালিকেব সহিত যৌথ নাম পরিবর্তন কবিয়া নিজের নাম পত্তন কবিলেন, কর্মচারীদের ভিতরে কাহাকেও বখবা দিব, কাহাবও মাহিনা বাড়াইব ইত্যাদি কবিয়া তাহাদিগকে বশীভূত কবিলেন। যখন দেখিলেন যে তাহার আট ঘাট বাধা হইয়াছে—তখন তিনি আমার সহিত partition declare করিয়া দিলেন। উহার ব্যবহাবে এক কথায় তুলনা করিয়া বলিতে গেলে বলিতে হয় যে,—বরযাত্রী আসিয়া বিবাহ করিয়া বসিলেন।

দেশের কার্য যতদূর সম্ভব সুশৃঙ্খল কবিয়া যখন কলিকাতায় আসিলাম তখন দেখিলাম সমস্তই আমূল পরিবর্তন হইয়া গিয়াছে।

দেশী পাটের আড়তদারী কাজের উপর বরাবরই আমার একটা অশ্রদ্ধা ছিল। যেহেতু, ছায় ধর্ম্য বজায় রাখিয়া সব সময়ে আড়তদারী কাজ করা চলে না। কার্যক্ষেত্রে বাধ্য হইয়া ব্যাপারীর বা খরিদারের অনিষ্ট করিতে হয়। সে সমস্ত বিষয় লিখিয়া আলোচনা করা যায় না। কোনও অনুসন্ধিৎসু পাঠক আমার সহিত সাক্ষাৎ করিলে বুঝাইয়া দিতে পারি। এই সুযোগে আমি আড়তদারী কাজ ত্যাগ করিবার ইচ্ছা থাকিলেও আড়তের বিলাত বাকি ১০,০০০ দশ হাজার টাকা আমার গায়ে ফেলিয়া দিলেন।

জমিদারের জমিদারী বিক্রয় হইয়া গেলে যেমন প্রজাব নিকট বাকিপড়া টাকা আদায় করা যায় না, সেইরূপ কারবারী লোকের কারবার বন্ধ হইলে, আর বিলাত বাকি আদায় হয় না। কাজেই, বাধ্য হইয়া আমাকে ছেঁড়া কাপড়ে তালি দিয়া পরার মত ঐ বিলাত বাকি আদায় করার জন্ত, আর এক বৎসর নিজ নামে অস্থায়ী নতুন কর্মচারী রাখিয়া অন্ত্র আড়ত চালাইতে হইয়াছিল। বিলাত বাকি ১০০০০ দশ হাজারের মধ্যে বহু চেষ্টা করিয়াও ৪০০০ চারি হাজার টাকার বেশী আদায় করিতে পারি নাই। বাকি ৬০০০ ছয় হাজার টাকা নাজাই খাতায় লিখিয়া আড়তদারী কাজে ইস্তফা দিয়া যবেব ছেলে ঘরে ফিবিয়া গিয়া ভাইয়ের সহিত পৈত্রিক সম্পত্তির settle করিতে বসিলাম। ভাইকে পূর্ব লিখিত প্রণালীতে স্বাধীনতা বন্দ করিয়া দেওয়ায় তাহার সহিত partition করা অনিবার্য হইয়া উঠিল।

১৩২৩ সাল হইতে ১৩২৬ সালের ভাদ্র মাস পর্যন্ত এই প্রকার নানারূপ অশান্তিতে কাল কাটাইতে হইল। কথাটা ব্যবসায়

প্রসঙ্গ না হইলেও লিখিতে বাধ্য হইলাম যে আমাব জমিদারী সংক্রান্ত ৩নং অযথা বড় বড় মোকদ্দমা এই সময়ে থাকিয়া—বহু অর্থ অনিষ্ট হইয়াছিল। মোট কথা, আমাব ব্যবসায় জীবনে মাতৃ-বিয়োগের পর হইতে অর্থাৎ ১৩২২ সালের মাঝামাঝি হইতে ১৩২৮ সালের মাঝামাঝি পর্যন্ত অত্যন্ত দুঃসময় গিয়াছে। ১৩২৬ সালের ভাদ্র মাসে ভাইএব সঙ্গে partition কবিয়া কলিকাতায় আসিলাম।

আমাদের partition সাধাবণ partitionএব মত হয় নাই। Partition কবিবাব পূর্বে অনেক চেষ্টা কবিয়াছিলাম যাগাতে partition না হয়। কিন্তু যখন কিছুতেই কৃতকায্য হইতে পারিলাম না, তখন যতদূর সম্ভব কারবাব সঙ্কোচ কবিয়া আনিলাম। এই কারবাব সঙ্কোচের ফলে partition কবিতে বিলম্ব হইলে ভাই ষ্টেটে Receiver appoint করিবে—এইরূপ আয়োজন করিতে লাগিল দেখিয়া—মজুদ মাল পাট ধান ইত্যাদি যে সমস্ত বাঁধাই মাল ছিল, তাহা উপস্থিত বাজাব দবে বিক্রয় করিয়া অনেক টাকা লোকসান হইল। ইহাব ফল এই দাঁড়াইল যে, বাবা মৃত্যুকালে যে টাকা রাখিয়া গিয়াছিলেন, partition কালীন তাহা অপেক্ষা ৫০০০/- পাঁচ হাজার টাকা কমিয়া গিয়াছে। কিন্তু ১৩১৪ সাল হইতে ১৩২৬ সাল পর্যন্ত এই ১২ বৎসর মধ্যে এমন কতকগুলি মোটামোটা খরচ কবা হইয়াছে যে খরচ গুলি না করিলে চলিত। অথচ তাহার খরচের অঙ্ক ৭২৫০০/- টাকা। ভায়াব ইচ্ছা, উভয় পক্ষ হইতে ৫ জন সালিশ মানিয়া partition করা হউক। আমি প্রতিবাদ করিয়া বলিলাম তাহা হইতে পারে না।' কেন না,

ব্যবসায়ী লোকের পক্ষে দবিদ্র অপবাদের চেয়ে ধনী গালাগালি ভাল। জগতের নিয়ম এই—নিজের পরমাযু ও পরের ধন কেহ কম দেখে না। সুতরাং আমাদের বতই থাক্, লোকে আমাদেরকে খুব বড় ধনী বলিয়া মনে কবে। “সালিশ ডাকিয়া ঘরের কথা পরকে বলিয়া সাধাবণের নিকট হাক্কা হইতে দিব না।” তখন অগত্যা এই স্থির হইল যে—নগদ টাকা যাহা আমাদের আছে, তাহা দুই ভাই তুল্যাংশে পাইব। দেশেব সম্পত্তি ও কলিকাতার সম্পত্তি যাহার যাহা হইবে, তাহার তাহা ষোল আনা হইবে। স্থাবর সম্পত্তির Valuation ধরিয়া সম্পত্তি উভয়ের মধ্যে তুল্যাংশে ভাগাভাগি হইবে। তবে কলিকাতার যাহা সম্পত্তি আছে তাহা একজনে সমস্ত পাইবে। যেহেতু, মনে করিলাম যে হাতীর পিঠ হইতে নামিয়া গাধার পিঠে চড়া একই স্থানে শোভা পায় না—বরং বিদেশে যাইয়া ইটিয়া বেড়ান ভাল। দ্বিতীয় কথা, কলিকাতা ব্যবসায়ের কেন্দ্র-স্থল—সেখানে ভাগ্যপবীক্ষার সুযোগ ঘটিবে। এই সমস্ত ভাবিয়া আমি কলিকাতায় ভাগ লওয়াই স্থির করিলাম। তদুত্তরে ভায়া বলিল যে “ভাগ আমি কবিব এবং আমি আগে লইব”। আমি তাহাতে বাধ্য হইয়া সম্মতি দিলাম। কাবণ, বুঝিলাম যে ত্যাগ স্বীকার না করিলে কোন দিন সবিকী বিবাদ নিষ্পত্তি হয় না। কুরুক্ষেত্রের যুদ্ধ তাহাব জলন্ত প্রমাণ। যদিও ভায়া নিজে ভাগ করিয়া আগে ভাগ লয়, তাহাতে এক হিসাবে আমার ঠকা হইলেও ক্ষিত হইবে। কেননা, এই চুল চিবিয়া ভাগ করিবার জন্য যে সময় ও energy নষ্ট হইবে, সেই সময় আমি ব্যবসায়ে খাটাইলে আমার তাহা অপেক্ষা অধিক লাভ হইবে। এই বুঝিয়া আমি

সম্মতি দিলাম। ফলে এই দাঁড়াইল, নগদ টাকা আধাআধি হইলেও স্থাবর ও অস্থাবর সম্পত্তি ভাষার ভাগে ১৮/০ আনা ও আমাব ভাগে ১৮/০ ছয় আনা পড়িল। আমি তাহাতেই সন্তুষ্ট হইয়া সন ১৩২৬ সালের ভাদ্র মাসে জন্মভূমিকে নমস্কার করিয়া সপরিবাবে কলিকাতায় চলিয়া আসিলাম।

পূর্বেই বলিয়াছি, ভাইএর সঙ্গে partition করার জন্ত কাজ করার বাব সঙ্কোচ করা হইয়াছিল। যখন ভাইএব সঙ্গে partition করিয়া কলিকাতায় আসিলাম, তখন কলিকাতাব গুদামে আব কোন মাল পত্র নাই; বা, আমি যে সমস্ত ব্যবসা' পূর্বে কবিয়া আসিয়াছি, তাহার মবশুম্ তখন নহে। ভাদ্র মাস—নূতন আউশ ধান দেখা দিয়াছে। সে বৎসব খুলনায় উৎপন্ন ফসলের অবস্থা খারাপ হইবে জানিতে পারিয়া ঝিকবগাছায় মোকাম কবিয়া সেখানে আউশ ধান খরিদ করিতে আবস্ত করিলাম। ঝিকবগাছায় আমার যে গুদাম ভাড়া করা ছিল, তাহাতে ৩০০০/০ মণ ধান ধরিত,—তাহাই কেনা হইল।

ঝিকবগাছায় ধান খরিদ হইতেছে, এমন সময়ে একটা দালালের প্ররোচনায় পড়িয়া বেশী পরিমাণে বেঙ্গল চাউলের forward contract করিলাম (speculation)। যখন সেই চাউল delivery লইবার সময় আসিল, তখন দেখিলাম, আমাব খরিদ দর অপেক্ষা বাজার ১/ এক টাকা মণ প্রতি কমিয়া গিয়াছে। আরও দেখিলাম,—বাজারেব অবস্থা ক্রমশঃই নিম্নগামী। সমস্ত চাউল delivery লইলে বহু টাকা ক্ষতিগ্রস্ত হইব,—এই আশঙ্কায় সেই বিক্রেতাব সহিত contract settle অর্থাৎ

difference দিয়া মিটমাট করাই স্থির করিলাম। কিন্তু বাজার হিসাবে যত টাকা difference দাবী করিল, সমস্ত টাকা আমাকে দিতে হইলে একেবারে দেউলিয়া হইতে হয়। দালাল পরামর্শ দিল,—Firmএর নাম বদলাইয়া দিন। আমি দেখিলাম, Sellerএর কোন দোষ নাই, দোষ আমার ভাগ্যের। জ্ঞানকৃত একজনকে ঠকাইয়া লাভবান হওয়ার প্রবৃত্তি আমার কোন কালেই ছিল না বা আমার ব্যবসায়ের শিক্ষাগুরু স্বর্গীয় পিতৃদেব এই কথাই সব সময়ে আমাকে উপদেশ দিতেন। কাজেই, দালালের সে কথা না শুনিয়া আমি নিজেই আমড়াতলার সেই sellerএর বাটীতে যাতায়াত করিতে লাগিলাম। পরে বাদসাদ দিয়া যাহা difference settle কবিলাম, সেই টাকা দিতেই তখনকার দিনে আমার মূলধন নিঃশেষ হইল ;—থাকিল মাত্র ঝিকরগাছা মোকামের ৩০০০/০ মণ আউশ ধাত্ত।

কলিকাতায় কাজ কাববার না থাকাতে ইতিপূর্বেই গুদামগুলি ভাড়া দিয়াছি। নগদ টাকাগুলি সমস্ত হস্তচ্যুত হওয়াতে নূতন কোন কারবাবের মতলবও মাথায় আসিতেছে না। এক প্রকার বেকাব হইয়া পড়িয়াছি। এমন সময়ে সন ১৩২৭ সালে খুলনায় দুর্ভিক্ষ আবন্ত হইল।

আমাব স্বর্গীয় পিতামহ কপিলমুনির বাটীতে একটি স্থায়ী অতিথিশালা স্থাপন করিয়া যান। যখন কনিষ্ঠ ভ্রাতার সহিত partition হয়, তখন এই অতিথিশালার ব্যয় নিয়মিত চালাইবার ভার আমার কনিষ্ঠের উপর পড়ে এবং তজ্জন্ত কিছু সম্পত্তিও তাহার তত্ত্বাবধানে দেওয়া হয়। দেশে দুর্ভিক্ষ উপস্থিত হওয়াতে অতিথির

সংখ্যা যখন ক্রমশঃ বাড়িতে লাগিল, তখন ভাষা আমাকে পত্র লিখিল,—“যে সম্পত্তি আমাকে অতিথিশালার জন্য দেওয়া হইয়াছে, ঐ সম্পত্তি বিক্রয় কবিয়া দিলেও তাহার ব্যয়ভাব সংকুলান হইবে না।” তখন মনে কবিলাম,—“বাহাদের ওয়াবেশ সূত্রে আমি আজ এই সুখ সম্পদ ভোগ কবিতেছি, তাঁহাদিগের কীৰ্ত্তি, সামর্থ্য থাকা স্বত্বে নষ্ট কবিলে ভগবানের অপ্রিয় হইতে হইবে।” এই মনে করিয়া ঝিকবগাছাব মজুত সেই ৩০০০/০ মণ ধান কিাস্তু ভরিয়া কপিলমুনি চালান দিলাম। ঐ ধান কপিলমুনি পৌছিলে বোধ হয় ৪০০।৫০০ মণ পরিমাণ বিক্রয় এবং অবশিষ্ট বিতরণে শেষ হইয়া গেল। তখনও দুর্ভিক্ষ প্রবলভাবে চলিতেছে। অনন্তোপায় হইয়া, কলিকাতায় যে সমস্ত মহাজনেব সহিত জানাশুনা ছিল, তাহাদেব নিকট হইতে প্রায় ৬০০/০ মণ চাউল ও ১০০ জোড়া কাপড় সপ্তাহ কাল ভিক্ষা দ্বারা সংগ্রহ কবিয়া দেশে পাঠাইলাম। পূর্ববৎ বিতরণ চলিতেছে, ভগবদিচ্ছায় আমাব মজুদ চাউলও শেষ হইল,—দেশে নূতন কসলও দেখা দিল। আমিও একপ্রকার কপদকশূন্য হইয়া পড়িলাম। যদিও আমি অর্থশূন্য ও কাজকারবার শূন্য হইয়া বেকাব হইলাম বটে, কিন্তু ভগবদিচ্ছায় কাহারও নিকট ঋণী হই নাই।

একটা কথা বলিতে ভুল হইয়াছে। যখন ভ্রাতার সহিত partition হয়, তখন দেশেব কাজকারবার সমস্ত তাহাবই অংশে পড়িল এবং কলিকাতায় কবিবার উপযোগী কোন কাজ হাতে না থাকায়, নূতন কিছু করিব—এইরূপ সংকল্প লইয়া ঘূবিত্তেছি; এমন সময়ে, আমার এক জ্ঞাতি খুল্লতাত উপদেশ দিলেন—

“বশোহরের Excise Superintendent আমাদের পুরোহিত ঠাকুর, তাঁহাকে ধবিয়া একখানা বড় Excise Shop লওয়া যাইতে পারে, যদি তুমি আমাকে ৫০০ টাকা পুঁজি দাও—তাহা হইলে আমি এই দোকান হইতে তোমাকে মাসিক ৫০ পঞ্চাশ টাকা হিসাবে মুনফা দিব এবং আমারও স্বচ্ছলরূপে চলিবে।” তাঁহার প্রলোভনে মুগ্ধ হইয়া বশোহর যাইয়া এই প্রকার হীন কার্য্যে প্রবৃত্ত হইলাম।

খুড়া মহাশয়ের অবস্থা এবং চবিত্র—উভয়ই খাবাপ থাকাতে Superintendent তাঁহার নামে দোকান দিতে বাজী হইলেন না। বাধ্য হইয়া আমার ও তাঁহার দুই নামেই license লইতে হইল। কিন্তু সাইনবোর্ডে চক্ষু লজ্জার খাতিবে আমার নাম না দিয়া, তাঁহার নামের সহিত “এণ্ড কোং” যোগ করা হইল। মাসে ৫০ পঞ্চাশ টাকা হিসাবে লাভ পাওয়া দূরে থাকুক, যে ৫০০ পাঁচ শত টাকা মূলধন দিলাম,—তাহাব ৫টা পয়সাও ঘরে আসিল না। আমি বৎসরের মধ্যে মাত্র ২ বার—৩৪ ঘণ্টার জন্ত গোপনে দোকান Inspection করিতে গিয়াছি, আব সর্বদাই খুড়া মহাশয় থাকিতেন। এই প্রকাব লজ্জাকর হেয় কার্য্য করিয়া এই পুস্তকে ইহাব আলোচনা করার উদ্দেশ্য এই যে, এমন কোন অন্তর্বাণিজ্য নাই,—যাহাতে আমাব অল্প বিস্তব অভিজ্ঞতা নাই।

কপিলমুনির দুর্ভিক্ষ শেষ হইলে যখন রিক্ত হস্তে কলিকাতায় প্রত্যাবর্তন করিলাম, তখন যদিও কলিকাতায় গুদান ও বাড়ী ভাড়ায় আয়েব দ্বাবা গ্রাসাচ্ছাদনেব কোন কষ্ট নাই, তথাপি কস্ম-শূন্য হওয়াতে মানসিক অবস্থা দিন দিন শোচনীয় হইতে লাগিল।

একটা কিছু কাজ করিতেই হইবে,—অথচ হাতে টাকা নাই—
কাজেই তখন অল্প মূলধনে কি করা যায়, ইহাই চিন্তা কবিত্তে
লাগিলাম। শেষ সিদ্ধান্ত করিলাম, একখানি খাবারের দোকান
করিব।

পূর্বে চিন্তা, পরে কার্য ;—সঙ্গে সঙ্গে কর্মক্ষেত্রে ব্রতী হইলাম।
মেছুয়াবাজার ষ্ট্রীট ও কর্ণওয়ালিশ ষ্ট্রীটের সঙ্গমস্থলে দৈনিক ১।০ পাঁচ
সিকি হিসাবে ভাড়া ঠিক কবিয়া একখানি ঘর লইলাম। এবং
ঝিকরগাছা হইতে লক্ষ্মণ মোদক ও আরও ২ জন লোককে কর্মচারী
করিয়া দোকান খুলিয়া দিলাম।

খবিস্তার ডাকিতে বা কোন advertise কবিত্তে হইল না,
“কারণ, জায়গাব গুণেই দবিদ্রে ভাত খায়”। দোকান খোলার
সঙ্গে সঙ্গে বিক্রী আবস্ত হইল। দেখিলাম, দৈনিক খরচ পত্র
বাদে প্রথম প্রথম ৩৪৮ টাকা লাভ হইতে লাগিল। মনে কবিলাম,
কাজ ভাল ভাবে চালাইতে পারিলে, যাহা হউক, ইহাতে এক
প্রকার মন্দ হইবে না। যে সমস্ত লোক কর্মচারী রাখিয়া আমি
কর্মক্ষেত্রে ব্রতী হইয়াছিলাম, হাতে কলনে তাহাবাই সমস্ত কবিত।
আমাব মাত্র তত্ত্বাবধান ও দেখাশুনা কবা ও মাল আনিয়া দেওয়ার
ভাব ছিল। আসবাব পত্র অর্থাৎ কড়াই, বেলী, থালা, বাসন
ইত্যাদি লক্ষ্মণ মোদকের নিজেবই। সে ঝিকরগাছা হইতে ঐ
সকল আনিয়াছিল। দোকান বেশ চলিতেছে, কিছুদিন পরে
একদিন দোকানে যাইয়া দেখি, দোকান——ফাঁক।

কিছুই নাই, কি হইল, কোনই অনুসন্ধানে খোঁজ পাইলাম না।
ঝিকরগাছায় ছুটিলাম; যাইয়া দেখি, লক্ষ্মণ মোদক নিশ্চিন্ত মনে

ভামাকু সেবন করিতেছে। আমাকে দেখিয়া একটু সঙ্কুচিত বা লজ্জিত হওয়া কিছুই নহে,—যেন তাহার সহিত কোন কালে কোন সম্বন্ধ ছিল, এরূপ ভাবেরও পরিচয় পাইলাম না। জিজ্ঞাসা করিলাম,—“ব্যাপার কি?” সে বলিল,—“অত খাটিয়া আমরা পারি না। ভোর ৫টা হইতে রাত্রি ১০টা পর্য্যন্ত কখনও মানুষে খাটিতে পাবে? আবাম, বিরাম, আয়াম, বিশ্রাম, ক্ষুর্ত্তি সমস্ত জলাঞ্জলি দিয়া নিশিদিন ভূতের মত খাটিয়া কি হইবে? পয়সা কি সঙ্গে যাইবে? আমি শুনিয়া “ন যযৌ, ন তস্থৌ ॥”

লক্ষণকে আমি অবিশ্বাস করিতাম না। এই দোকানে তাহাব সহিত partnership বন্দবস্ত ছিল। মালপত্র আমাব নিজের নামে বাজার হইতে ধাব লইতাম;—বিক্রী করিয়া বাহা তহবিল হইত, পাওনাদাবেবা দোকানে যাইয়া তাগেদা করিয়া লইয়া আসিত। যেদিন লক্ষণ পাততাড়ি গুটাইল, সেদিন দেখিলাম প্রায় শতাধিক টাকা বাজার দেনা। আমি বলিলাম,—“লক্ষণ, তুমি ত শক্তিশেল হানিয়া আসিলে, এখন টাকাব উপায়?” উত্তরে বলিল, “আমি কিছু টাকা ভাঙ্গিয়া ফেলিয়াছি; আব বাহা কিছু আমার হাতে আছে, তাহা দেওয়াব উপায় নাই। আপনি ভাবিবেন না। আমি দেনা ক্রমে শোধ কবিব।”

নগদ বিদায় হইয়া কলিকাতায় ফিবিলাম। কিন্তু খাবাবেব দোকান কবিতে আর প্রবৃত্তি হইল না। পাওনাদারেরা আসিয়া চাপিয়া ধবিল—বাধ্য হইয়া তাহাদেব টাকা আমার তৎকালীন বাড়ী ভাড়াব আয় হইতে শোধ করিয়া দিলাম। লক্ষণেব নিকট পাওনা টাকা কলিকাতা হইতে কপিলমুনি যাতায়াত কালে দীর্ঘ দিনে ২১২

টাকা কবিতা কিস্তীবন্দী স্বরূপ নগদে ও খাবাবে ওয়াশীল করিতে হইয়াছিল।

পূর্বেই বলিয়াছি, ত্রায় ধর্ম বজায় রাখিয়া দেশী পাটের আড়ত-দারী করা চলে না। শ্রামবাজার অঞ্চলে যত প্রকাবের মহাজনী কারবার আছে, তন্মধ্যে দেশী পাটের কাজই বড়। তাহাব নীচে সরিষা ও লবণ খবিদ বিক্রয়ের কাজ। বরাবরই এই অঞ্চলে আছি। কাজেই, এই ধারেই সমস্ত খবিদার ও দালালের সহিত পরিচিত। ব্যবসা' কার্যের নিয়ম,—যে যত বেশী লোকের সহিত honest বলিয়া পরিচিত হইতে পারিবে, সে ব্যবসা কায্যে তত বেশী সাফল্য লাভ কবিতে পারিবে। কাজেই, শ্রামবাজার অঞ্চলে একটা লবণ ও সরিষার গোলা কবা স্থির করিয়া ২২।৪নং গ্যালিফ্ ট্রাটে ১০ দশ কাঠা খালি জায়গা মাসিক ৮৭ টাকা ভাড়া স্থির করিয়া পূর্বেই lease লইয়াছিলাম। উদ্দেশ্য,—এখানে গদী ও গুদাম করিয়া সরিষা ও লবণের গোলা খুলিব। Lease বেজিষ্ট্রী হওয়াব পবে যখন গদী গুদাম প্রস্তুতের plan পাশ করাব জন্ত Corporationএ গেলান, তখন দেখি, জমিদারের অপব স্ববিক ঘোব প্রতিদ্বন্দ্বী; ঐ plan পাশ করিতে সে নানা-প্রকার আপত্তি দিয়া বসিল। বৎসরাবধি চেষ্টার ফলে plan পাশ হইল।

জমিদার মাস নাই যাইতে খাজনাব টাকার তাগিদ দেয়—এইরূপে ২।৩ মাস বসাইয়া জমিব খাজনা দেওয়াব পব স্থির করিলাম, যতদিন plan পাশ না হয়, ততদিন খোলা জমিতে শাল কাঠের কার্য্য করা যাইতে পারে।

এমন সময়ে কালীপদ দালাল নামক মদীয় জনৈক দেশবাসী বাল্যবন্ধু আমাকে আসিয়া ধরিয়া পড়িল—B. A. পাশ করিতে পারি নাই; এগ্জামিন্ দিয়া ফেল হইয়াছি। কোন চাকরী বাকবীর সুবিধা নাই। আমাকে দয়া করিয়া আপনার কাজের মধ্যে লউন, আমি ব্যবসা' কবিব।” একজন শিক্ষিত যুবক,—দেশস্থ পরিচিত, বিশেষ বাল্য-বন্ধু, সুতরাং তাহার দাবী মঞ্জুব করিলাম এবং ঐ জমিতে শাল কাঠের কাজ খুলিবাব জন্য যতদূর সম্ভব, পার্শ্ববর্তী সমস্ত কাঠের গোলার অনুসন্ধানে Theoretical জ্ঞান লাভ করিয়া কালী বাবুকে যথাযথ উপদেশ দিয়া ৫০০ টাকা সহ B. N. Ryএ কাষ্ঠ খরিদ করিতে পাঠাইলাম।

আমি কাঠের ব্যবসা না করিলেও অল্প নানা প্রকার ব্যবসা করিয়া ব্যবসা সম্বন্ধে নানারূপ অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি। আব কালীবাবু সত্ত কলেজ ফেবং হইয়া শুধু Theoretical এর উপর নির্ভর করিয়া যে সমস্ত কাষ্ঠ খরিদ করিয়া আনিলেন, কলিকাতায় কাষ্ঠ পৌছাইলে দেখিলাম, তাহার অধিকাংশই Rejection, তাহাতে অর্দ্ধেক টাকা গড়িবে না। অথচ, একটা নূতন কাজ আবন্ত করিলাম,—ছাড়িতেও পাবি না। অগত্যা নিজে কালী বাবুকে সঙ্গে লইয়া ই, বি, আব, এ কাষ্ঠ খরিদ করিতে গেলাম।

জলপাইগুড়ী জেলায় “রাজাতাতখাওয়া” নামক ষ্টেশনে Bengal Government forest departmentএর বহু কাষ্ঠ সেখানে নীলামে বিক্রয় হয়। সেইখানে বাইয়া অদৃষ্ট ভবসায় একটা বড় লট নীলামে কিনিলাম। কেনা অন্তে আমি

কলিকাতায় চলিয়া আসিলাম। কালীবাবু সেখানে থাকিয়া মাল পাঠাইতে লাগিলেন।

কিছুদিন পবে পূর্ববঙ্গে একটা ঝড় হয়। পূর্ববঙ্গের অধিবাসীগণেব অধিকাংশই শালের খুঁটি দিয়া কবোগেটের ঘব বাঁধিয়া বাস কবে। এই ঝড়ের ফলে পূর্ববঙ্গে কাঠের চাহিদা বাড়িয়া যাওয়ায় বেশ ছ' পয়সা রোজগার কবিলাম।

একটা কথা বলিতে ভুল কবিয়াছি। ভাইএব সঙ্গে তখনও partition কার্য শেষ হয় নাই। আমি পূর্ব হইতেই মনে মনে সংকল্প করিয়াছি 'আমাব নিজের অংশে।০ চাবি আনা পড়িলেও আমি কলিকাতাব ভাগ লইব—কাবণ কলিকাতায় ব্যবসা বাণিজ্যের ও ভাগ্য পরীক্ষাব ক্ষেত্র (field) খুব বিস্তৃত।' অগচ কলিকাতায় আড়তদাবী কার্য ইতিপূর্বে বন্দ কবিয়া দিয়াছি। আবাব কি কার্য আবস্ত কবা যায়—এই মতলব লইয়া মাঝে মাঝে কলিকাতায় যাতায়াত কবিতৈছি—এমন সময়ে একটা নূতন কাজের সুযোগ জুটিয়া গেল।

আমার দাশপাড়া গুদামেব অনতিদূবে ষড়নাথ তুর্গাচরণ মজুমদাব ফারমের চাউলের কল ছিল। উহাদের মূলধন কম থাকায় উহারা মহাজনেব নিকট হইতে দেনা কদিয়া ঐ কল খাড়া কবিয়াছিল। অবশেষে পাওনাদাবগণেব তাগেদায় জর্জবিত হইয়া কল বিক্রয় কবিয়া তাহাদেব দেনা শোধ কবিবে—এই সংকল্প করিয়া আমার নিকট ঐ কল বিক্রয়েব প্রস্তাব কবিল। আমিও ঐরূপ একটা সুযোগ পাইয়া সহজেই কল লইতে রাজী হইলাম। ৭০০০ সাত হাজার টাকা ঐ কলের মূল্য স্থিরীকৃত হইল।

আপাততঃ ১২০০ টাকা পাইলে বলবৎ পাওনাদারগণের দেনা শোধ করিতে পারিবে—এই বলিয়া বায়না স্বরূপ প্রথমে ১২০০ টাকা তাহাবা আমাব নিকট হইতে লইল।

Partition কার্য তখনও শেষ হয় নাই। মাঝে মাঝে বাটী যাই—মাঝে মাঝে কলিকাতায় আসি, এইরূপ ভাবে চলিতেছে। কলিকাতায় আসিলেই চাউলেব কলে চলিয়া যাই—দেনা পাওনা, খবিদ বিক্রী, মেশিনাবী সকল কার্য দেখা শুনা কবিয়া অভিজ্ঞতা লাভেব চেষ্টা করি।

একবাব partition সংক্রান্ত কাজে বাটী গিয়াছি, এমন সময়ে চিঠি পাইলাম, ষড়নাথ দুর্গাচরণ মজুমদারেব ফাবম Insolvency file করিয়াছে। তাড়াতাড়ি কলিকাতায় চলিয়া আসিলাম। আমার বায়না দেওয়ায় কোন কার্যকরী হইল না। পাওনাদারগণ কোটে তাহাদেব পাওনা হিসাব submit কবিল। প্রায় ২।৩ মাস পবে উক্ত কল নীলাম হইল। কিন্তু যখন নীলামেব ডাক হইল, তখন পূর্বোন্নিখিত বেঙ্গুন চাউলেব contract difference দিয়া বহু অর্থ নষ্ট হইয়া যাওয়ায় আমাব মূলধন একেবারে নিঃশেষ হইয়া গিয়াছে, কাজেই আমি আব উক্ত নিলাম ডাকিতে পাবিলাম না—আমার সেই ১২০০ বারশত টাকা অকাবণ নষ্ট হইয়া গেল।

এদিকে চেষ্টাব ফলে শ্রামবাজাবে গ্যালিফ্‌ ষ্ট্রীটে যে দশ কাঠা জমি lease লইয়াছিলাম—তাহাব plan পাশ হইয়া গেল। ঐ দশ কাঠা জমির উপরে গদী গুদাম প্রস্তুত করিতে আবশ্যকীয় কাঠ নিজেব গোলাব লভ্যাংশ দ্বাবা সংকুলান হইল। গদী গুদাম প্রস্তুত হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে কাঠের কাজ বন্ধ করিয়া দিলাম। এবং

পূর্ব সংকল্পানুযায়ী কাষ্টম হাউসে (Custom House) এ টাকা জমা দিয়া পব পর কতকগুলি লবণেব ভড় আমদানী করিলাম । হাবড়াব বাজাবে সরিষা খরিদ কবিয়া বাঁধাই কবিলাম । ইতি-মধ্যে কালী বাবুব স্ত্রী বিয়োগ হওয়াতে কার্য্য ত্যাগ কবিয়া চলিষা গেলেন । বেতনভোগী ২।৪ জন কর্ম্মচারী ব্যতীত নির্ভব করিবাব মত কোন উপযুক্ত লোক বহিল না ।

বাজার দেনা কবিয়া শতকবা মাসিক ১৮ একটাকা সুদে পূর্ব পবিচিত মহাজনেব নিকট হইতে টাকা লইয়া এই কাববাব পাতিয়াছিলাম । কিন্তু বৎসবান্তে হিসাব নিকাশে দেখা গেল, বিশেষ কিছু সুবিধা ত হয় নাই, বরং কিছু লোকসানই হইবাছে । এমন সময়ে আমাব এই গুদামেব একটা ভাল ভাড়াটিয়া জুটিয়া গেল । তখন মনে মনে খেয়াল হইল, কাববাব করিষা যখন লাভ হইতেছে না তখন গুদাম ভাড়াব নিশ্চিত আয়েব আশা ত্যাগ করা সনীচীন নহে । সঙ্গে সঙ্গে মজুদ মাল বিক্রয় শেষ কবিয়া গদী গুদাম ভাড়' দিলাম ।

প্রায় ৩৫০৮ টাকা মাসিক ভাড়া পাই । জমিদাবেব খাজনা ও ট্যাক্স দিতে ১০০৮ একশত টাকা বাহিব হইবা যায় । বাকি ২৫০৮ টাকা ঐ গুদামের মাসিক নির্দিষ্ট আয় পাইলাম । ইহা ব্যতীত অল্প গুদাম ও বাড়ী ভাড়া বাহা পাইতাম, তাহাতেই কলিকাতাব আবশ্যকীয় সংসার খবচ, ছেলেদেব পড়ানর ব্যয় ইত্যাদি সংকুলান হইত । আমাব কিছুদিন কর্ম্মশূন্য হইলাম । মাঝে কাববাব কবিয়া লোকসানেব জন্ত দেনা হইয়াছিলাম, ভাড়ার আয়ের দ্বারা সে ঋণ পরিশোধ হইয়া গেল বটে, কিন্তু

এই প্রকার বেকার থাকার জন্ত দেখিলাম,—আবাল্যের ব্যবসা বুদ্ধি যাহা অর্জন কবিয়াছি, তাহা হ্রাস হইতেছে। এত যে পবিশ্রম করিতাম, এখন যেন কুঁড়ে হইয়া যাইতেছি। আবার পুনরুত্থমে ব্যবসা করিব, সংকল্প করিলাম। কিন্তু মূলধনের অভাব। কি উপায়ে মূলধন সংগ্রহ করিব, দিবানিশি ইহাই চিন্তা করিতে লাগিলাম।

একবার একটা চালু কাববাব নষ্ট হইয়া গেলে, পুনরায় সেই কাববাব অথবা অন্য কোন নূতন কাববাব জমান যে কত পবিশ্রম ও চেষ্টা সাপেক্ষ—তাহা ভুক্তভোগী ব্যতীত অপবে বুঝিবে না। ঘবপোড়া গরু যেমন লাল মেঘ দেখিলে ভয় পায়, আমার দশাও ঠিক তেমনি হইল। পুনঃ পুনঃ কাববাবে নানা প্রকারে লোকসান দিয়া এবং নিজের মূলধন খাওয়াইয়া বাজাব হইতে আর বেশী টাকা লইয়া কাববার কবিতে সাহস হইতেছে না। এমন সময়ে, আমাব দেশের পূর্ব পবিচিত জনৈক ব্যবসায়ী—বিশ্বাসীও বটে,—কপিল মুনি দোকান থাকিতে সে প্রধান কর্মচারীদের মধ্যে একজন ছিল—নাম দ্বিজবব নাথ,—সে আসিয়া জানাইল যে আপনাব দোকান হইতে চাকুবী তাগ কবিয়া আসিয়া নিজ গ্রামে একখানি মুদি-খানাব দোকান কবিয়া তথাকথিত ভদ্রলোক মহলে ধার বাকি দিয়া অনাদায় জন্ত ফেল হইয়াছি। আমাব ভাইপো, ভাগ্নে প্রভৃতি কয়েকজন বাল্তী প্রস্তুত কাধ্য শিখিয়াছে। আপনি যদি দয়া কবিয়া আমাকে ১০০০ এক হাজাব টাকা পুজি দেন, তাহা হইলে আমি একটা বাল্তিব কাবখানা খুলিতে পারি। আমি বাল্তির কারখানার সঙ্গে সংশ্লিষ্ট হইয়া যতদূর

বুলিয়াছি, তাহাতে আশা করি, হাজার টাকা মূলধন পাইলে নিজেরা খাটিয়া খুটিয়া বাব মাসে বারশত টাকা আয় করিতে পারিব।

তাহাব কথায় আস্থা স্থাপন করিয়া ২।৪ দিন ২।৪টী বাল্তীর কারখানায় আনাগোনা কবিলাম। পবে গৌরীবেড়ের মধ্যে একখানি ঘব মাসিক ১৫০ পনের টাকা ভাড়া কবিয়া—তখনকার তহবিলেব সমস্ত একত্র কবিয়া যে ৭০০০ সাতশত টাকা হইল, তাহাই তাহার হাতে দিয়া বাল্তীর কারখানা আবস্ত করিয়া পরে আর দিয়া হাজার টাকা পূরণ করিয়া দিব এবং মহাজনো লভ্যাংশ ৥০ আট আনা বখরা পাইব—এই চুক্তিতে কাজ আরম্ভ করা হইল।

ঠিক মনে নাই—বোধহয় চাবি মাস কাজ চলিবাব পবে এক জুয়াচোব দোকানেব ষ্টকেব পবিমাণ সমস্ত বাল্তী order দিল। বলা বাহুল্য, ইতিপূর্বে এই লোক আবও দুইবাব নগদ টাকায় অল্প অল্প এবং বাকি টাকায় লইয়া due মত টাকা পরিশোধ করিয়া পবিচিত হইয়াছে, কাজেই সেই অল্প বিশ্বাসে গুদামেব যাবতীয় মজুদ মাল প্রায় ৫০০০ পাঁচশত টাকাব উপব মূল্যেব বাল্তিগুলি তাহাকে দেওয়া হইল; সে মাল জগন্নাথ ঘাটে book কবিল। তাহাব প্রকৃত ঠিকানা ও দ্বিজববনাথ অবগত নহে। পরে আব তাহাকে অনুসন্ধান করিয়া পাওয়া গেল না। মাত্র ৭০০০ টাকা মূলধন লইয়া ৩ মাস না যাইতে যদি ৫০০০ টাকা লোকসান্ যায়, তাহা হইলে সে কারবারের কি অস্তিত্ব থাকিতে পাবে? পূর্বেই বলিয়াছি—আমার নিজের বলিতে আর টাকা নাই। এই প্রকার

দুঃসময়ে বাজার হ'তেও আর টাকা ধার কবিতে সাহসী না হওয়ায় বালুতীর কারখানা একেবারেই খতম হইয়া গেল। যাহা মজুদ মাল ও যন্ত্রপাতি ছিল, অল্প একটা কারখানায় আধা কড়িতে বিক্রয় করিয়া ঘরপোড়া ছাই যাহা পাইলাম, তাহা লইয়া ঘরে ফিরিয়া আসিলাম।

কলিকাতায় ব্যবসা ক্ষেত্রে যেরূপ প্রতিযোগিতা বিদ্যমান, তাহাতে ব্যাজ্ দিয়া টাকা লইয়া কাববাব করিয়া লাভ হওয়া দূরের কথা, অনেক সময়ে ব্যাজেব টাকাই সঙ্কুলান হয় না। নিজে ভুক্ত ভোগী হইয়া এই প্রকার অবস্থা উপলব্ধি করিয়া ব্যাজ্ না দিয়া টাকা সংগ্রহেব উপায় উদ্ভাবন কবিতে লাগিলাম।

৮নং বনমালী চ্যাটার্জির ষ্ট্রীটে যে বাড়ীখানায় আমি বাস কবিতাম, ঐ বাড়ীখানি আমার স্ত্রী'ব নামে খরিদ ছিল। জর্ন্যাণ যুদ্ধ অবসানে যে সমস্ত লোক ব্যবসায়ে আশাতিবিক্ত লাভ করিয়াছিল, তাহাবা কলিকাতায় জায়গা জমির দাম অতিরিক্ত বাড়াইয়া দেয়। আমাব ঐ বাড়ীখানি খরিদ করিয়া প্রস্তুত কবিতে ১৬০০০ টাকা খরচ হয়। ঐ সময় এক খরিদদার আসিয়া ঐ বাড়ীখানার দর দিল ২৭০০০ টাকা। আমি দেখিলাম, টাকা সংগ্রহের এই অপূর্ব সুযোগ। ইহাই স্থির করিয়া বাড়ীখানা বিক্রয় কবিবার জন্য মনস্থ করিলে পব আমাব স্ত্রী শুনিয়া আপত্তি জানাইল। বলিল, “তোমার অত্যন্ত দুঃসময়—যে কোন ব্যবসায় করিতে যাইতেছ, তাহাতে লোকসান হইতেছে। ভাইএর সহিত পৃথক হইয়া কলিকাতায়

আসিয়া নাথা গুঁজিবাব স্থান আছে ও অন্নসংস্থান আছে। যদি এই বাড়ী বিক্রয়ের টাকা লোকসান হইয়া নষ্ট হইয়া যায়, তাহা হইলে আর কলিকাতায় দাঁড়াইবার স্থান থাকিবে না। ভাইএব সহিত মনোমালিন্য জন্ম অশান্তি ভোগেব দায় হইতে নিষ্কৃতি পাইবাব বাসনায় দেশ ত্যাগ কবা হইল, আবাব যদি দেশে যাইয়া থাকিতে হয়, তাহা হইলে চিরকাল ঘোব অশান্তি ভোগ করিতে হইবে।”

কথাটী ভাবিবাব বিষয় বটে। কিন্তু উপায় কি? ব্যবসা যখন করিতেই হইবে—মূলধন আবশ্যক, সুসাব না থাকিলে পসাব আছে। বাজারে ধাব চাহিলে টাকা পাইতে পারি, কিন্তু সমস্ত টাকা ব্যাজ্ দিয়া লইয়া কারবার কবিলে লাভের আশা আদৌ কবা যায় না। আবাব ইহাও সত্য কথা যে কিছু টাকা হাতে নিজেব বলিয়া থাকিলে, ধাব করিতে যত ভবসা পাওয়া যায়, একেবাবে বিস্তৃত হস্তে ধাব করিতে তত ভবসা পাওয়া যায় না। এটী সন ১৩২৭ সালেব কথা। তখন পাকা সোনাব দর ৩২½ বত্ৰিশ টাকা হিসাবে বিক্রয় হইতেছে। মনে মনে সঙ্কল্প করিলাম স্ত্রীর গহনাগুলি বিক্রয় কবিয়া কিছু মূলধন সংগ্রহ করিব।

এই সঙ্কল্প স্ত্রীব নিকট ব্যক্ত করিলাম যে যখন বাটী বিক্রয় করা তোমাব অমত—তখন গহনাগুলি দাও, বিক্রয় করিয়া মূলধন সংগ্রহ করি। গহনা দিতে আপত্তি কবিল না বটে, কিন্তু গহনাগুলি বিক্রয় না কবিয়া বন্দক দেওয়ার জন্ত সনির্বন্ধ অনুবোধ কবিতে লাগিল। বঙ্গললনার নিকট গহনা বে কত প্রিয়, তাহা বোধহয় পাঠকবর্গকে আর বেশী করিয়া বুঝাইতে হইবে না। ভাল বিশ্বাসী সেক্‌বার নিকট হইতে ১৮ টাকা দিয়া গহনা করাইলে বিক্রয়লব্ধ

৫০ আনার বেশী ঘরে আসে না। সেই গহনা বন্দক দিলে খুব জোর
 ৥০ আনার বেশী পাওয়া যায় না। অবস্থার অবনতি হইলে সেই
 ৫০ আনার জিনিষ ৥০ আট আনার ছাড়িয়া আসিতে হয়। উন্নতি
 হইলে এবং দীর্ঘদিন হইলে অনেক সময় সেই ৫০ বার আনার জিনিষ
 ১৭ এক টাকা দিয়া কিনিয়া আনিতে হয়। এই সমস্ত বিবেচনা
 কবিয়া বন্দক দেওয়াব জন্ত স্ত্রীর অনুবোধ উপেক্ষা কবিয়া পোষাকী
 গহনা বলিতে যাহা ছিল, সমস্তই বাড়ী বসিয়া ভাঙিলাম এবং একত্রে
 গালাই কবিয়া “কামী” কবিলাম। যেহেতু, ঐ প্রকারের ভাল
 গহনা বাজারে বিক্রয় করিতে গেলে পাছে কেহ কোন সন্দেহ করে
 বা কোন হাঙ্গামায় পড়ি—এই আশঙ্কায় যখন গহনাগুলি বাটী বসিয়া
 ভাঙিতে লাগিলাম—তখন স্ত্রীর অশ্রু-বিসর্জন আমার স্মৃতিপথে
 অত্মাপিও জাগে। আমার বেশ মনে আছে সেই সোনার মূল্য
 ২৭৪২৫/০ টাকা হইয়াছিল। আব বাড়ী ভাড়া বাবদ খরচ বাদে যাহা
 কিছু হাতে ছিল, একুনে তিন হাজাৰেব কিছু বেশী হইল। দেখিলাম
 মাত্র ৩০০০/০ টাকা নিজের বলিতে আছে।

যে সমস্ত বড় বড় ব্যবসা কবিয়া দৃষ্টি বড় হইয়া গিয়াছে, তাহাতে
 এই সাধারণ মূলধন কিছুই কাঙ্ক্ষ্যকরী হইবে না। তখন মনে মনে
 অন্য এক উপায় চিন্তা কবিলাম। স্বর্গীয়া মাতৃদেবীর নামকরণে যে
 বিদ্যালয়টি স্থাপন করিয়াছিলাম, তাহারই ভিত্তি দৃঢ়কল্পে ভাইএর
 সহিত partition কালীন একটি সম্পত্তি স্কুল কমিটিকে দান করা
 ছিল। স্কুল কমিটি ঐ সম্পত্তি ৮০০০/০ আট হাজার টাকা মূল্যে বিক্রয়
 কবেন। আমি স্কুলের সেক্রেটারী—আমার through দিয়া ঐ টাকা
 চার্জড ব্যাঙ্কে জমা দেওয়া হয়। নিজের স্বার্থ সিদ্ধির জন্ত কমিটির

অমতে গোপনে ঐ টাকা আমি ব্যাঙ্ক হইতে উঠাইয়া লইয়া আমার মূলধনের সহিত যোগ করিয়া একুনে ১১০০০ টাকা পুঁজি হইল।

যখন ঐ ১১০০০ টাকা এই প্রকাবে সংগ্রহ হইল—তখন মনে মনে চিন্তা কবিলাম—‘গ্রামবাজার অঞ্চলে’ একখানি উচ্চশ্রেণীর সর্ব প্রকারের কাপড়ের দোকান অর্থাৎ বর্তমানে কলেজ ষ্ট্রীট মার্কেটে যে প্রকারের “জহবলাল পান্নালাল”, “কমলালয়”, “কাত্যায়নী ষ্টোর” প্রভৃতি দোকান আছে—ঐ প্রকারের একখানা দোকান প্রতিষ্ঠা করিয়া বিলাতী কায়দায় অর্থাৎ Whiteaway laidlawএর দোকানে বিক্রেতা যেমন সব young lady,—আমি ঐ প্রকারের young lady নিযুক্ত করিয়া একটা নূতন কিছু করিব, এরূপ সংকল্প করিয়াছি। বলা বাহুল্য, আমি যত প্রকাবের মাল খরিদ বিক্রয় করিয়াছি, তন্মধ্যে কাপড়ের কাজেই আমার অভিজ্ঞতা সর্বাপেক্ষা অধিক। পূর্বে বলিয়াছি, দেশের দোকানে লক্ষাধিক টাকার কাপড় পাইকারী ও খুচরা বৎসরে বিক্রয় হইত। ঐ সমস্ত কাপড় প্রায় সমস্তই বিলাতী। কেননা, তখন দেশী কাপড়ের এমন আদর হয় নাই। স্বর্গীয় পিতৃদেবের আগল হইতে যাবতীয় ধুতি, সাড়ী ও ধান পগেয়াপটীর মেসার্স গৌরীশঙ্কর ক্ষেত্রী ও কটন ষ্ট্রীটের মেসার্স হাজ্জাবী মল হীরালালের ঘর হইতে খরিদ করা হইত। দেশী তাঁতের কাপড় হাওড়ার হাট হইতে, যাবতীয় কাটা কাপড় হাওড়া ও চেল্লাব হাট হইতে এবং ভাল ভাল পোষাকী কাপড় চাঁদনীর চক হইতে, রেশমী পশমী কাপড়, মনোহর দাসের ষ্ট্রীট, খোংরাপটী হইতে খরিদ হইত। পবে যখন কলিকাতায় নিজে আড়ত কবিয়া বসিলাম—তখন যাবতীয় বিলাতী কাপড়, ধুতি, সাড়ী

ও থান মেসার্স গৌরীশঙ্কর ক্ষেত্রী ও হাজাবীলালের ঘর হইতে না লইয়া উহারা দালাল দ্বারা বাজার হইতে যেমন “ভইল” সংগ্রহ করিয়া দিত, আমিও সেইরূপ স্মের মল নামক জনৈক দালালের মারফতে বাজার ঘুরিয়া ক্রশ্ ট্রীট, সূতাপটী, পচা গলি প্রভৃতি স্থানের বহু মহাজনের ঘরে ঘুরিয়া বাজার ঘাচাই করিয়া “ভইল” সংগ্রহ করিতাম। এবং আড়তে বসিয়া ঐ টাকা ভুজান্ দিতাম। এই ভাবে বিস্তৃতরূপে কাপড়ের কারবার করাতে অস্বাস্থ্য কারবার অপেক্ষা কাপড়ের কাজে আমার বেশ অভিজ্ঞতা জন্মিয়াছিল এবং বহু বস্তু ব্যবসায়ীর সহিত পরিচিত ছিলাম। পূর্বলিখিত নানাপ্রকার কার্যে নানাপ্রকার ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া শেষে এইভাবে কাপড়ের দোকান করাই যখন স্থির করিলাম—তখন শ্রামবাজার অঞ্চলে Improvement Trust, ভাঙ্গিয়া মাঠ করিয়া দিয়াছে। মনের মত কোন ঘর নাই। যে সমস্ত নূতন বিল্ডিং ব্রীজ রোডের উপর ও কর্ণওয়ালিস্ ট্রীটের উপর খাড়া হইতেছে—তাহারই মধ্যে ২।১টী পছন্দ করিয়া ভাড়া স্থির করিতেছি—ঘর হইলেই পাইব। কাজ আরম্ভ করিতে কিছু সময় দেবী আছে—এমন সময়ে মনে মনে ইতস্ততঃ করিতে লাগিলাম,—বিক্রেতার কন্যা young lady নিযুক্ত করিয়া খরিদার ধরিবার যে ফাঁদ পাতিতে যাইতেছি—প্রবৃত্তির তাড়নায় পাছে নিজেব পা পিছলাইয়া সেই ফাঁদে যাইয়া যদি আটকাইয়া যাই—তাহা হইলে ভবিষ্যৎ আরও অন্ধকাব হইবে, বিশেষতঃ কলিকাতার সহরে এ প্রকারের কোন বাজারী দোকান নাই। আমি কবিয়া কতদূর কৃতকায্য হইতে পারিব কি না চিন্তাব বিষয় হইয়া পড়িল।

আচার্য্য প্রফুল্লচন্দ্র রায়ের জন্মভূমি ও আমার জন্মভূমি কাছাকাছি হওয়াতে আমি তাঁহার নিকট বাণ্যাবধি পরিচিত। আমার এবং বিধি দুঃসময়ে কি করিব না করিব—তাহা তাঁহার নিকট যাইয়া মাঝে মাঝে উপদেশ লইতাম। প্রোক্ত প্রকারে ১১ হাজার টাকা মূলধন সংগ্রহ করিয়া কোন্ ব্যবসা করিব—এ বিষয়ে তাঁহার নিকট উপদেশ লইতে গেলে, তিনি আমাকে উপদেশ দেন যে কলিকাতা সহরে খাঁটা সরিষার তৈলের অভাব—তুমি একটা ছোট করিয়া খাঁটা সরিষার তৈলের কল কর। কথাটা বিশেষ প্রণিধান যোগ্য—কিন্তু কোন মেশিনারী ব্যবসায় ইতিপূর্বে আমার অভিজ্ঞতা লাভ ঘটে নাই। সম্পূর্ণ নূতন রাস্তায় যাইতে ইতস্ততঃ করিতে লাগিলাম এবং অন্তান্ত যে সমস্ত ব্যবসায় আমার অভিজ্ঞতা আছে—তাহার কোন একটা করিব কিনা সে বিষয়ে তাঁহার সহিত আলোচনা করিলাম। তিনি আমাকে শেষ এই উপদেশ দিলেন যে “কর্মণ্য বাধ্যতে বুদ্ধি।” মানুষ কোন কাজ মাতৃগর্ভ হইতে শিক্ষা করিয়া ভূমিষ্ঠ হয় না। তুমি যদি এই কাজ করিতে ভীত হও বা ইতস্ততঃ কর, তাহা হইলে কোন কলে যাইয়া কিছুদিন শিক্ষা কর। তাহা হইলে তোমার মানসিক দৌর্বল্য হ্রাস পাইবে।

তাঁহারই উপদেশ অনুযায়ী স্বর্গীয় ক্ষেত্রমোহন সাধুখার কলে মাসাবধি যাতায়াত করিয়া আবশ্যকীয় মোটামুটি অনেক তথ্যানুসন্ধান করিলাম এবং কতকটা অভিজ্ঞতা লাভও করিলাম। পরে পূর্বে-লিখিত ২২।৪নং গ্যালিফ্ ট্রীটে ৫০ ব্রেক্ হর্স পাওয়ারের (Brake horse power) একটা মটর বসাইয়া মাত্র ২০ খানি ঘনি দ্বারা একটা তেল কল স্থাপন করিলাম। জন্মাণ যুদ্ধের সময় হইতে, তৎপর

বহুদিন পর্যন্ত ইলেকট্রিক সাপ্লাই নূতন কনেকশন দেওয়া বন্ধ রাখিয়াছিল—এইজন্য আমি ঐ মোটর কনেকশন্ পাইতে অনেক বেগ পাই এবং অযথা বাজে খরচ করি। যাহা হউক, বহুদিন চেষ্টার পর যেদিন কনেকশন্ পাইলাম,—যে দিন প্রথম আমার মটর ঘুরিল,—সে দিন পঞ্জিকা খুলিয়া দেখি—ঐ দিন সন ১৩২৮ সালের ৮ই বৈশাখ অক্ষয়-তৃতীয়া তিথি। তদবধি এ পর্যন্ত প্রত্যেক বৎসর ঐ তিথিতে আমার নূতন বর্ষ অর্থাৎ হালখাতা মহরতের দিন বলিয়া গণ্য হয়। এইটাই আমার ব্যবসায় জীবনের এই পুস্তকের শেষ অধ্যায়।

খাটী সরিষার তৈলের কল করিলাম বটে এবং বথারীতি বিজ্ঞাপন প্রচার কল্পে সংবাদ পত্রে বিজ্ঞাপন দেওয়া, হ্যাণ্ডবিল বিলি করা, কলিকাতার বাজারে ও মোকামে মোকামে প্লাকার্ড মারা ইত্যাদি যত প্রকারে সাধারণের দৃষ্টি আকর্ষণ করা যাইতে পারে, সকল প্রকার সম্ভাব্য পথই অবলম্বন করিলাম। কিন্তু পরিতাপের বিষয়, তৎকালে খাটী তেল বলিলে কেহই বিশ্বাস করিতে চাহিত না। এখন মনে হইলে লজ্জা ও ঘৃণা হয় যে সেই সময়ে কত লোক আমার মুখের সামনে আমাকে ‘জুয়াচোর’ বলিয়া আখ্যা দিয়া গিয়াছে! কত লোক সেই প্রথম অবস্থায় আমাকে বলিয়াছে—“কলে কখনও খাটী তেল হইতে পারে? তোমার জুয়াচুরির নূতন ফন্দীর তারিপ আছে বটে।” তাহার উপর অসন্তোষ হওয়া দূরে থাক্, আমি আরও অধিক বিনীত হইয়া তাঁহাকে অনুরোধ করিতাম, ‘মহাশয়, অনুগ্রহ করিয়া অন্ততঃ ১ টান তেল ধার লইয়া যান। খাটী এবং ভাল হইলে দাম পরে দিবেন। খারাপ বা ভেজাল হইলে দাম দিতে হইবে না।’

এইভাবে canvass করিবার জন্য ৪০০ টাকা বেতনে একজন canvasser বহাল করিলাম। তিনি সাইকেল করিয়া তেলের নমুনা লইয়া বাজারে ঘুরিতেন এবং অর্ডার লইয়া আসিতেন। একখানি “মানুষের দ্বারা পরিচালিত” বাক্স গাড়ী প্রস্তুত করাইয়া সেই অর্ডার অনুযায়ী মাল নিজের লোক দিয়া যথা স্থানে পাঠাইয়া দিতাম। ইহা যে সম্পূর্ণ ধার—তাহা বলাই বাহুল্য। এই প্রকারের অধিকাংশই খরিদার কলিকাতা বাজারের মুদীখানার দোকানদার ছিল। মাত্র ২০ খানা ঘানির তৈল দৈনিক যাহা উৎপন্ন হইত—এইভাবে একজন canvasser দ্বারা canvass করিয়া সমস্ত বিক্রয় হইত না বলিয়া নিজেও সাইকেল চড়িয়া নমুনা সহ বাজারে canvass করিতে বাহির হইতাম। বলা বাহুল্য, আমি নিজে যেদিন বাহির হইতাম, সে দিন অপেক্ষাকৃত বেশী অর্ডার লইয়া ঘরে ফিরিতাম।

খাঁটী তেলের নাম বাজারে নাই বা আমি এই ব্যবসায় ক্ষেত্রে এখনকার মত ক্রেতার বিশ্বাস অর্জন করিতে পারি নাই। কাজেই খাঁটী তেল তৈয়ার করিয়া ভেজালের দরে বিক্রয় করিতে হইত। এইভাবে বৈশাখ হইতে আশ্বিনের পূজা পর্যন্ত কল চালাইয়া হিসাব নিকাশ করিয়া দেখিলাম যে প্রায় ৭০০০ সাত হাজার টাকা লোকসান হইয়াছে।

কলিকাতা বাজারের মুদী দোকানদার কোন দিন কোন মাল ক্যাস্ টাকায় খরিদ করে না। যেমন ধারে কেনে, তেমনি বাসাড়ে খরিদারকে ধার দিয়া মাস কাবারে টাকা লয়, ইহাই চিরন্তন প্রথা। আমি যখন তাহাদের ধার বিক্রয় করিতাম, তখন

একবার টাকা পাওনা থাকিতেও আবার ধার দিতে বাধ্য হইতাম। ২।৪ টীন করিয়া তেল—এক এক সময়ে ধার দিয়া এক একজন খরিদারের নিকট শতাধিক টাকাও পাওনা হইত। দুঃখের বিষয়, এই প্রকারের দোকানদার—কোথাও কিছু না, হঠাৎ একদিন দোকান ফাঁক করিয়া বসে। পূর্বে তাহার কিছুই আভাস পাওয়া যায় না। দোকানদার যদি বাঙ্গালী হয়, তবে ভিটে ছাড়িয়া অন্ত্র বাইয়া অপর নামে সাইন বোর্ড দিয়া আবার ঐ দোকান খোলে। মাড়োয়ারী হইলে অনেক সময়ে ভিটাও বদলায় না। সাইন বোর্ড খুলিয়া ফেলে—কিছুদিন দোকান বন্ধ রাখে। ২।১ জন নূতন অচেনা মুখ কর্মচারী বহাল করে। অন্য নামে সাইন বোর্ড দিয়া সেই ঘরে আবার দোকান খুলিয়া বসে। যে নূতন কর্মচারী রাখে, তাহাকে সাধারণতঃ মালিক বলিয়া পরিচয় দেয়। কেন না, দোকান ছাড়িয়া গেলে যেমন একদিকে মহাজনের কিছু টাকা মারিয়া লওয়া যায়, তেমনি অন্য দিক দিয়া নিজেরও লোকসান্ কম হয় না। কেন না, যাহা খরিদারের নিকট পাওনা থাকে, তাহা আর আদায় হয় না।

দুর্ভাগ্যবশতঃ আমার এই প্রকার মুদীকে ধার দিয়া বিক্রীর ফলে একটার পর একটা করিয়া এই ছয় মাসের মধ্যে বিভিন্ন জায়গায় ৬টা দোকান ফেল মারিল। তাহাদের নিকট প্রায় হাজার টাকা নষ্ট হইল। মনে মনে প্রমাদ গণিলাম। একে লোকসান্ দিয়া মাল বিক্রী, তদুপরি ধার,—তাহার পর যদি এইভাবে আসল ধ্বংস হইতে থাকে, তাহা হইলে পরিণাম আমার দশা কি হইবে? ধার না দিলে যখন নিশ্চয়ই বিক্রয় হইবে না, তখন এ

সমস্ত অজানা অচেনা লোককে ধার দিয়া সমূলে ধ্বংস হওয়া অপেক্ষা খুলনা জেলায় বহু নোকামের বহু খরিদারের সহিত আমার পূর্বে পরিচয় ছিল—তাহাদিগকে ডাকিয়া আনিয়া ধার দিতে লাগিলাম। এবং এই সমস্ত মোকামে বেশী করিয়া advertise করিতে লাগিলাম

দৈনিক উৎপন্ন তেল বহন রোজকার রোজ কাটতি হইতেছে না, বিক্রী অভাবে কলবন্দ দিতে হইতেছে,—এমন সময়ে সেই পূর্বপরিচিত দ্বিজবর নাথকে কলেজ ষ্ট্রীট মার্কেটে একটা ষ্টল (Stall) ভাড়া করিয়া একখানা খুচরা তেলবিক্রীর দোকান করিয়া দিলাম। উদ্দেশ্য, সাবেক বালুতির কারখানাতে যে টাকা লোকসান হইয়াছে ; এই তৈলের দোকান দ্বারা লাভ করিয়া সেই টাকা ক্রমে ঘরে উঠান। প্রায় ছয় মাস যাবৎ এই দোকানখানা রাখিয়াছিলাম। ইহাতে এই অভিজ্ঞতা লাভ করিলাম যে কলিকাতার বাসাড়ে গৃহস্থ খরিদারেরা, অধিকাংশই বাঁকি খারাপ তেল বেশী দরে লইবে, অথচ ভাল তেল নগদ টাকায় কম দরে লইবে না। কাজেই, দর কম দিয়াও বেশী কাটতি করিবার আশা নাই বুঝিয়া ৬ মাস পরে দোকানখানি তুলিয়া দিলাম। ইহাতে লাভ বা লোকসান বিশেষ কিছু হয় নাই।

একটা কথা বলিতে ভুল হইয়াছে। দুই প্রকার উপায়ে মূলধন মাত্র ১১০০০ টাকা সংগৃহীত হইল। মটর ও ২০ খানা ঘানি কিনিতে ও ইলেক্ট্রিকের টাকা জমা দিতে তাহার সমস্তই ফুরাইয়া গেল। যদিও কোন কলওয়ালার বাজার হইতে সরিষা নগদ টাকায় কিনিতে হয় না, কিন্তু আমি এই ব্যবসা' ক্ষেত্রে নূতন বলিয়া কোন

মহাজন আমাকে বিশ্বাস করিয়া ধার দিত না। দেনদারের নিকট পাওনা টাকা due মত আদায় হইত না। সরিষা অধিকাংশ নগদ টাকায় খরিদ করিতে হইত। কাজেই, টাকার অভাব সর্বদাই লাগিয়া থাকিত। পূর্বেই বলিয়াছি, আমার সুসার না থাকিলেও পসার আছে। পূর্ব পূর্ব ব্যবসায় করিবার কালীন অনেক মহাজনের সহিত পরিচিত আছি। সেই সব স্থল হইতে ২।১ হাজার করিয়া ৪০০০০ চল্লিশ হাজার টাকা বাজার হইতে ধার করিলাম। অবশ্য, এজন্য শতকরা মাসিক ১ এক টাকা হারে সুদ দিতে হইত। টাকা চল্লিশ হাজার বাজার হইতে লইলাম বটে, কিন্তু কোন মহাজন জানিত না যে তাহা ছাড়া অন্য কাহারও নিকট হইতে লইয়াছি। মাসান্তে কলে আসিয়া তাহারা সুদের টাকা পাইলে আসলের নামই করিত না।

কিন্তু আমার এদিকে দিনদিন অন্তঃসার শূন্য হইতেছে—কৃষ্ণপক্ষের চন্দের মত প্রত্যহ ক্ষয়প্রাপ্ত হইতেছি। এই সমস্ত দেখিয়া কার্যে উৎসাহের পরিবর্তে নিরুৎসাহ আসিয়া দেখা দিল। ৬ মাস কল চালাইয়াও খাঁটী তেলের নাম বাজারে বাহির করিতে পারিলাম না। তখনও লোকসান্ দিয়া বিক্রয় করিতে হইতেছে—তখন অনন্তোপায় হইয়া অন্যান্য কলওয়ালার ন্যায় আগিও ভেজাল তেল প্রস্তুত করিব—এইরূপ সংকল্প করিয়া আচার্যদেবের নিকট পরামর্শ লইতে গেলাম।

তিনি আমার কারবারের আনুপূর্বিক সমস্ত অবস্থা শুনিয়া হুঃখিত হইলেন—মুখে নানাপ্রকার সাঙ্গনা দিলেন, কিন্তু ভেজাল করিতে উপদেশ দিলেন না। বলিলেন,—“খুব করিয়া কাগজে

advertise কর, হাও বিল, প্লাকার্ড বিলি কর। যদি একবার বাজারে নাগ বাহির করিতে পার, তাহা হইলে “এই সমস্ত বড় বড় ভেজাল কলওয়ালাগণের পিছন থাকিয়া, উহারা ভেজাল করিয়া যাহা লাভ করিবে, খাটী তেলের কল ছোট হইলেও তাহা অপেক্ষা তোমার বেশী লাভেব আশা আছে।” কিন্তু কিছুতেই কিছু হয় না। “দাও মহাশয়,” একথা আর কেহ বলে না—সর্বত্রই “দাও মহাশয়” করিয়া চলিতে হইতেছে। পাছে আরও লোকসান হইয়া একেবারে ডুবিয়া বাই—এই আশঙ্কায় এবং ভবিষ্যৎ অন্ধকার দেখিয়া কল বিক্রী করিয়া দেনা শোধ করিবার সংকল্প করিলাম।

আমার সেই বাল্যবন্ধু কালীবাবু তাঁহার স্ত্রীবিয়োগের সময় কৰ্ম্মত্যাগ করিয়া চলিয়া গিয়াছিলেন; পরে, তেল কল খুলিবার সময় পুনরায় আসিয়া জুটিলেন। লভ্যাংশের $\frac{1}{8}$ অংশ তাঁহাকে দেওয়া স্থির করিয়া কাজে লাগান হইল। কিন্তু দৈনন্দিন আমার এই প্রকারের ছরবস্থা দেখিয়া তিনি নিজেই প্রস্তাব করিয়া বসিলেন—“আনি গরীব লোক, আমার এই প্রকারের লোকসান দেওয়া পোষাইবে না। আমার নিত্য কিছু চাই। সুতরাং আমার যোগ্যতা অনুসারে বেতন স্থির করিয়া দিন।” একে লোকসানের জন্য মনের গতি খারাপ, তাহার পর, কালীবাবুর এই ব্যবহারে মনের গতি আরও খারাপ হইল।

আমি বলিলাম—“বথরাদারী ত ত্যাগ করিয়া যাইতেছেন—কিন্তু যে টাকা কলে লোকসান হইতেছে তাহার কি হইবে?” শুনিয়া কালীবাবু একটু হাসিয়া উত্তর দিলেন—“শূন্য ভাগী কোন দিন

লোকসান হইলে নগদ টাকা বাটী হইতে আনিয়া দিতে দেখিয়াছেন ? তাহারা চিরকাল লাভ হইলে লইয়া থাকে ।” আমি দেখিলাম কথাটা সত্য বটে । ইতিপূর্বে, যে সমস্ত লোকের সহিত শূন্য বথরা দিয়া যে কোন কাজ খুলিয়াছি, একমাত্র মাগুরার দ্বিজবর নাথ ব্যতীত আর সকলেই লোকসান্ দেখিলে পলাইয়াছে । এখন আমার এই কালীবাবু নামক বন্ধুটি উচ্চ শিক্ষিত বলিয়া তাঁহার নিকট এরূপ কথা শুনিতে প্রস্তুত ছিলাম না । কাজেই তাঁহাকে আর বেতনভোগী করিয়া রাখিতে আমার প্রবৃত্তি হইল না ।

চারিদিকেই এই প্রকার বিভাষিকা দেখিয়া কল বিক্রয় করিবার জন্য ক্লতসংকল্প হইলাম । বহু দালালের নিকট আমার এ সংকল্পের কথা প্রচার করিয়া তাহাদিগকে খরিদার দেখিতে বলিলাম । কল বিক্রয়ের জন্য কাগজেও advertise করিলাম । দুই চারিটি enquiry আসিল বটে, কিন্তু কোন ভাল গ্রাহক জুটিল না । একজন লোক গ্রাহক বলিয়া আসিয়া দাঁড়াইয়া ৩৪ দিন যাতায়াত করিল—পরে দেখিলাম লোকটি খরিদার নহে—একটি জুয়াচোর । তখন তাহাকে তাড়াইয়া দিয়া নিমজ্জমান্ তরণীকে রক্ষা করিবার জন্য মাঝিকে যে ভাবে হা'ল ধরিতে হয়, আমি এই ব্যবসায়ে সেই-রূপ ভাবে লাগিয়া গেলাম ।

সময়ে আহাৰ নাই, নিদ্রা নাই, বিরাম নাই, বিশ্রাম নাই—কিসে কারবারটি দাঁড় করাইতে পারিব, এই চিন্তা মনে সৰ্বদাই জাগরুক থাকিত । অবসাদ বলিয়া কথাটি অভিধান হইতে আমার পক্ষে উঠিয়া গেল । সৰ্বদাই কন্ঠে ডুবিয়া থাকিতাম । এই সময়ে অপ্রত্যাশিত ভাবে একটি সুযোগ আসিয়া জুটিয়া গেল ।

ইষ্ট ইণ্ডিয়ান রেলের goods departmentএর কুলীরা তাহাদের কি এক দাবী পূরণের জন্য সমস্ত লাইনের কুলীগণ কার্যাবলী করিয়া একযোগে ধর্মঘট করিল।

হাওড়ার বাজারে পশ্চিমা ভূমিমাল ও সরিষা ইত্যাদি যাবতীয় রবি শস্যের নিত্য একটা বাজার বসে। সমস্ত কলওয়াল এই বাজার হইতেই সরিষা খরিদ করেন। এই প্রকার ধর্মঘটের জন্য আমদানী কমিয়া গেল। সরিষার বাজারও ক্রমশঃ তেজ হইতে লাগিল। তখন বাজারে আমার অপেক্ষাকৃত একটু পসার হইয়াছে। ২।৪ জন মহাজন due ত্রে মাল ছাড়িতে আরম্ভ করিয়াছে। সরিষা এই ক্রমোন্নত বাজারে পর পর কিছু বেশী খরিদ করিলাম। ধর্মঘট এত দীর্ঘদিন থাকিবে—তাহা প্রথমে বুঝি নাই। বাহা হউক, যেমন মজুদ মাল ছিল এবং বাহা খরিদ করিলাম, তাহাতে কিছু লাভ পাইলাম। এই ভাবে চৈত্র মাস পর্যন্ত কল ঢালাইয়া হিসাব নিকাশ করিয়া দেখি—আশ্বিন মাস পর্যন্ত লোকসানের ৭০০০ সাত হাজার টাকা বাকি ছয় মাসে প্রায় উঠিয়া গিয়াছে। কাগজ নিকাশ করিয়া দেখিয়া আমার যে আনন্দ হইল—এখন বোধ হয় বৎসরান্তে ৫০,০০০ পঞ্চাশ হাজার টাকা লাভ পাইলেও সে আনন্দ হয় না। বেহেতু মনে এইটী আশা হইল যে, ব্যবসাটী বোধ হয় দাঁড় করাইতে পারিলাম।

খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দিয়া, হ্যাণ্ডবিল বিলি করিয়া, প্লাকার্ড মারিয়া যে advertise হয়—জিনিষ দিব ভাল, দাম লইব সস্তা—ইহাপেক্ষা ভাল advertise আর কিছুতেই হয় না। আমার অবস্থা ঠিক তাহাই হইল। বৎসরাবধি খাঁটী তেল ভেজাল দরে

সরবরাহ করিয়া ভগবদিচ্ছায় আমার তেলের চাহিদাও উত্তরোত্তর বাড়িতে লাগিল। তখন ২০ খানা ঘানি স্থলে সন ১৩২৯ সালে ঐ মটরের শক্তি অনুসারে আর ১৬ খানা ঘানি উহার সহিত যোগ করিলাম।

কল ছোটই হউক আর বড়ই হউক—সঙ্গে একটু workshop না থাকিলে, কাজের নানা অসুবিধা হয়। কাজেই, ঐ ১৩২৯ সালে একখানা লেন্দ ৩০০০ টাকা মূল্যে ও একটা ড্রিল মেশিন্ ১২০০ টাকা মূল্যে খরিদ করিয়া ও আনুসঙ্গিক অন্যান্য যন্ত্রপাতি সহ ঐ কলসংলগ্ন একটা workshop করিলাম।

ঘানি বাড়াইতে ও ওয়ার্কসপ করিতে আমার একুনে আর ৭৫০০ সাড়ে সাত হাজার টাকা খরচ হইল। সন ১৩২৯ সালে কাগজ নিকাশ করিয়া দেখি—এ খরচের টাকা উঠিয়া আরও কিছু লাভের দিকে দাঁড়াইয়াছে। বলা বাহুল্য, তখনও আমি মহাজনদিগকে মাসে ৪০০ টাকা হিসাবে সুদ দিতেছি।

৩৬ খানা ঘানি দৈনিক নিয়মিত কার্য ছাড়া ৪।৫ ঘণ্টা দৈনিক ওভার টাইম করাইয়াও যখন তেলের চাহিদা সংকুলান হইতেছিল না—তখন কি উপায়ে উৎপন্ন তেলের পরিমাণ বৃদ্ধি করা যাইতে পারে, সেই উপায় চিন্তা করিতে লাগিলাম।

২২।৪নং গ্যালিফ্ স্ট্রীটে আমার যে জায়গা ছিল—তাহাতে আর ঘানি বসাইতে গেলে গুদাম থাকে না, কাজের অসুবিধা হয়;—তখন অগত্যা আর একটা ৫০ ঘোড়ার মটর কিনিয়া ঐ একই লাইন ডবল স্টাফে (double stuff) চালাইবার বন্দোবস্ত করিলাম। কল ২৪ ঘণ্টা চলে। মাত্র রবিবারে পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন

ও মেরামত করিবার জন্য বন্ধ রাখি। তেল পূর্বের তুলনায় double হইতে লাগিল। একদিক দিয়া যেমন মনের ক্ষুধা আসিল, অন্য দিক দিয়া সেইরূপ বিপদ উপস্থিত হইল ;—সেটা ইলেক্ট্রিক সাপ্লাই কোম্পানীর মাসিক বিল দেখিয়া। মাসের শেষে দেখিলাম ১৬০০ টাকার উপর বিল হইয়াছে। দেখিয়া একেবারে হতবশ্ব হইয়া গেলাম। মনে করিলাম—লাইনে অথবা মোটরে কি দোষ আছে, নতুবা এত টাকা বিল হয় কেন? সেই ভুল ধারণার বশবর্তী হইয়া ইলেক্ট্রিক্যাল ইঞ্জিনিয়ার ডাকিয়া মেগাম দ্বারা পরীক্ষা করিয়া বখান বুঝিলাম—লাইন মোটরের কোন দোষ নাই, অথচ অযথা কতকগুলি টাকা ব্যয় করিয়া ফেলিলাম, তখন ইহাই চিন্তা করিতে লাগিলাম—কি উপায়ে ব্যয় সংক্ষেপ করা যাইতে পারে।

জে, এ, এ্যাঙ্কেলসেরিয়া নামে জনৈক পাণী ইঞ্জিনিয়ার, ডাক্তার বিধানচন্দ্র রায়ের ভ্রাতা মেসার্স উইলসন্ রায় নামক ফারমে কাজ করিতেন। আমার কলে ইলেক্ট্রিক ফিটিংএর যাবতীয় কাণ্ড উইলসন্ রায়ের ফারম হইতেই করাইয়াছিলাম। সেই সূত্রে ঐ পাণী ইঞ্জিনিয়ারের সহিত পরিচয়। খরচ কমাইবার জন্য তাহার সহিত আলোচনা করিবার ফলে সে-ই পরামর্শ দিল—ইলেক্ট্রিক বন্ধ করিয়া গ্যাস এঞ্জিনে চালাইলে ইহা অপেক্ষা খরচ কম হইতে পারে। তাহারই উপদেশ অনুসারে এবং তাহার through দিয়া অর্থাৎ সেই দালালী পাইবে—এইভাবে মেসার্স আলফ্রেড্ হার্বাট (ইণ্ডিয়া) লিমিটেডের ফারমে একটা ৩৫ ঘোড়ার গ্যাস এঞ্জিনের অর্ডার দিলাম।

সরিষা বিক্রয় করিলে বর্তমান বাজারে সরিষার দরের সঙ্গে হিসাব করিলে—ব্যাজের পড়তা ডবলেরও বেশী হয়। কাজেই, আমার এ নিয়ম বেশী দিন চলে নাই।

বাহাতে নিত্য কাঁচা পয়সা আমদানী হয়—এমন কোন ছোট কারবার শুধু কর্মচারীগণের উপর নির্ভর করিলে সে ব্যবসায়ের উন্নতি হওয়া দূরে থাক্,—অবনতি অবশ্যস্তাবা। কারবার ছোটই হউক আর বড়ই হউক, দিনান্তে অন্ততঃ একবার যদি দৈনিক ঘটনাগুলি পর্যালোচনা করা যায়—তাহা হইলে কর্মচারীগণের দোষগুণ ধরা পড়ে এবং ঐ ব্যবসা' উন্নতিশীল কি অবনতিশীল, তাহাও বুঝা যায়। অবনতিশীল হইলে তাহার প্রতিকারের ব্যবস্থাও সঙ্গে সঙ্গে একটা

পায় আইসে। আমি practical fieldএ ঠিকিয়া এ জ্ঞান লাগিতেছি।

মি খুলনা জেলার অন্তর্গত কপিলমুনি হইতে পাতাক্ষ নদী দিয়া একটা ষ্টামারের লাইন ল মেসার্স হোরমিলা কোম্পানীর ছিল।

স্থিতিতে একটী দেশীয় কোম্পানীকে Mr P. C. Roy এই কোম্পানার

এ বন্দোবস্তদ্বারা ইহার ম্যানেজিং

দাওয়া দেশী কোম্পানীকে দাড়া

ত স্থানীয় লোকের যে সমস্ত

ছিল, বিদেশী কোম্পানী

ওয়া দূরে থাক্—বিদেশী

আরও। চারি

আনা ভাড়া বাড়ান হইল। তাহাতে আরও বিশেষ অসুবিধা এই হইল যে, লাইনে যে সমস্ত conductor, checker, প্রভৃতি কর্মচারী নিযুক্ত আছে, সকলেই স্থানীয় লোক। তাহারা পক্ষপাতিত্ব করিয়া অনেক সময়ে তাহাদের আত্মীয় স্বজনকে বিনা টিকিটে ষ্টীমারে লইয়া যায়—অনেক সময়ে তৃতীয় শ্রেণীর টিকিট কাটিয়া দ্বিতীয় শ্রেণীতে চড়িতে দেয়। আর এই সব কারণে প্যাসেঞ্জারগণ অনেক সময়ে পরসা দিয়া টিকিট কাটিয়াও ষ্টীমারের মধ্যে স্থানাভাবে কষ্ট পান—অনেক সময়ে এমনও ঘটে যে প্যাসেঞ্জারগণ দ্বিতীয় শ্রেণীর টিকিট কাটিয়াও স্থানাভাবে তৃতীয় শ্রেণীতে কষ্ট করিয়া যাইতে বাধ্য হন।

গত ১৩৩৬ সালে আমার জন্মভূমি কপিলমুনি ভরতচন্দ্র-ইন্ডোয় হাসপাতালের দ্বারোদঘাটনের সম-
 হইতে কয়েকজন বিশিষ্ট ভদ্রলোক লইয়া ঐ
 ঝিকরগাছা হইতে কপিলমুনি যাই। বল
 সকলেরই দ্বিতীয় শ্রেণীর টিকিট -
 ষ্টীমারের কর্মচারীগণের আত্মীয় কত
 এবং তৃতীয় শ্রেণীর টিকিট কাটি
 স্থানগুলি অধিকার করিয়া লও
 বসিবার স্থান সংকুলান হইল
 লইয়া ষ্টীমারের কর্মচারীগণে
 আমাদের কপিলমুনির
 পুনরায় কলিকাতায়
 টিকেট কাটা স্বহস্তে

পাটকেল ঘাটার পথে মোটরে কলিকাতায় ফিরিয়া আসিতে বাধ্য হই।

কলিকাতায় ফিরিয়া ঐ ষ্টীমার কোম্পানীর ডিরেক্টর আচার্য্য প্রফুল্লচন্দ্র ও ম্যানেজিং ডিরেক্টর ডাক্তার ফণিভূষণ বন্দ্যোপাধ্যায়ের সহিত সাক্ষাৎ করিয়া ষ্টীমারের কর্মচারীগণের বিরুদ্ধে আমাদের অভিযোগ যথাযথ বর্ণনা করিলাম এবং ইহাও বলিলাম যে উহাদের মধ্যে অপরাধী কর্মচারীকে dismiss না করিলে লাইনে আমি competetion চালাইব।

আচার্য্য রায় ও ফণী বাবু উভয়েই আমাকে অনেক করিয়া বুঝাইলেন এবং ভবিষ্যতে যাহাতে ষ্টীমারের কর্মচারীগণ ঐরূপ ব্যবহার না করে, তজ্জন্ত তাহাদিগকে fine করিয়া শাসন করিয়া দিতে চাহিলেন, কিন্তু একেবারে dismiss করিতে স্বীকার করিলেন না।

আমি বাল্যকাল হইতে বরাবরই জেদী ছিলাম। আমি উহাদের ঐ বিচারে সন্তুষ্ট না হইয়া—খুলনা হইতে দুইখানা মোটর লঞ্চ কিনিয়া সার্ভে করাইয়া ঝিকারগাছা কপিলমুনি লাইন খুলিয়া দিলাম। ষ্টীমার লাইনের সহিত মোটর লঞ্চের বেশ প্রতিযোগিতা চলিতে লাগিল। ষ্টীমার অপেক্ষা লঞ্চ আরতনে ছোট বলিয়া ষ্টীমারের আগেই লঞ্চ চলিয়া যায়। কাজেই, অধিকগতিবিশিষ্ট লঞ্চেই প্রথম প্রথম প্যাসেঞ্জার খুব বেশী হইতে লাগিল। এমন কি, লঞ্চে স্থান পাইতে ষ্টীমারে কেহ ইচ্ছা করিয়া উঠিত না।

পূর্বেই বলিয়াছি, কাঁচা পয়সার কাজ। নিজেরা দেখাশুনা না করিলে কর্মচারী দ্বারা চুরি অনিবাধ্য। কলিকাতায় ৩টা তেল

কলের জন্ত কার্যাবাহুলা বিধায় আমার সব সময়ে লাইনে গিয়া দেখাশুনা করিবার উপায় নাই। মাঝে মাঝে লাইনে Inspection জন্ত যখন যাইতাম—তখন দেখিতাম passengerও খুব বেশী এবং টিকিট সেলও যথেষ্ট হইয়াছে। কিন্তু অন্য সময়ে আমার অবর্তমানে টিকিট সেল যথেষ্ট কম হইতে লাগিল।

তারপরে, আরও একটা অসুবিধা দাঁড়াইল। বর্ষাকালে কপোতাক্ষী নদী কচুরি পানায় পূর্ণ হইয়া বার। ষ্টীমএঞ্জিনে পরিচালিত ষ্টীমার কচুরী পানায় কাটিয়া স্বচ্ছন্দগতিতে চলিয়া যায়—আর মোটর পরিচালিত অপেক্ষাকৃত ক্ষুদ্রায়াতন লঞ্চ কচুরি পানায় কাটিয়া বাইতে পারে না। সুতরাং লঞ্চের গতি অপেক্ষাকৃত মৃদু হইয়া আসিতে থাকায় ষ্টীমার লঞ্চের আগে বাইতে আরম্ভ করিল। সুতরাং লঞ্চের প্যাসেঞ্জার করিয়া গিয়া পুনরায় ষ্টীমারের প্যাসেঞ্জার বেশী হইতে লাগিল।

একখানি লঞ্চ চালাইতে সারেং, শুকানী, টিকিট নাষ্টার, পেট্রোল ইত্যাদি বাবদ দৈনিক বাহা অনিবার্য ব্যয় নির্দিষ্ট ছিল—ক্রমে ক্রমে টিকিটের সেল বখন তাহা অপেক্ষাও কম হইতে লাগিল, তখন বাধ্য হইয়া—লঞ্চ সার্ভিস বন্ধ করিয়া দিয়া লঞ্চ কলিকাতায় ফিরাইয়া আনিয়া উহা বেচিবার জন্ত কাগজে advertise দিলাম। এবং কিছুদিন পরে উপযুক্ত খরিদার পাওয়ায় তাহাদের নিকট লঞ্চ বিক্রয় করিয়া ফেলিলাম।

গ্যালিফ্ ষ্ট্রিটের কলের পার্শ্ববর্তী বাসিন্দাদের আপত্তির ফলে ১১০ ঘোড়ার অয়েল এঞ্জিনটা স্থানান্তরিত করিয়া রাজার বাগানের কলে লইতে হইল এবং গ্যাস এঞ্জিনটা অত্যন্ত শব্দ দেয় বলিয়া বন্ধ

করিতে হইল। তাহার পরিবর্তে আর একটা অয়েল এঞ্জিন কিনিয়া সেই অভাব পূরণ করিতে হইল। ঘানির সংখ্যা সমানই রহিল। তবে গ্যালিফ্‌ স্ট্রীটে কমিলেও সাকুলার রোডে বাড়িল।

এই সমস্ত উলট্‌ পালট্‌ করার জন্য আমার অনেকগুলি টাকা অথবা ব্যয় হইল এবং লাভের মধ্যে একটা গ্যাস এঞ্জিন বাড়িয়া গেল। পাঠকের বোধ হয় স্মরণ আছে সন ১৩১৯ সালের প্রথমে কলিকাতায় আসিয়া যেবার ধানের আড়ৎ করি, সেইবার দাশ পাড়াতে খাল ধারে কলেক্টারীর জমির উপর একটা গদী গুদাম খরিদ করিয়াছিলাম। ধাত্তের আড়ৎ বন্ধ করার সঙ্গে সঙ্গে দেরী অন্ত আড়তদারকে ভাড়া দেওয়া ছিল। ২৯ টাকা করিয়া মাসিক ভাড়া পাইতাম। আমি জেদ করিলাম, আর ৬ টাকা দিয়া ১০০ একশ টাকা পুরাইয়া দিতে হইবে। তাহারা জেদ ধরিল— ৮ টাকা বাদ দিয়া ৯০ টাকা করিয়া লইতে হইবে। উভয়ের মধ্যে মতান্তর ঘটায় তাহারা গদী গুদাম ছাড়িয়া দিল। আমিও আর স্থায়ী ভাড়াটিয়া পাইলাম না। প্রায় দেড় বৎসর যাবৎ গদী গুদামটা পড়িয়া থাকার পর কলেক্টারী খাজনা, মিউনিসিপ্যাল ট্যাক্স—ইত্যাদি কারণে লোকসান্ হইতেছে দেখিয়া গ্যালিফ্‌ স্ট্রীটের সেই গ্যাস এঞ্জিনটা দ্বারা এখানে আর ২৪ খানি ঘানি বসাইয়া আর একটি তেল কল সন ১৩৩৭ সালে স্থাপিত করিলাম।

যে কোন ব্যবসা প্রথম নূতন Start দিতে গেলে অনেক অসুবিধা ভোগ করিতে হয়, কিন্তু একবার চালু হইয়া গেলে পরে তাহার যত শাখা প্রশাখা বিস্তার করা বাউক্‌ না কেন, একপ্রকার চলিয়া যায়। বাজারে কিনিতে ও বেচিতে নাম আছে, কাজেই

এই কল চালানর জন্ত আর স্বতন্ত্র বেগ পাইতে হইল না। ছোট কল—বেশী Stuff রাখা চলে না, যে সরকার সেই ক্যাসিয়ার, উভয় ডিউটী একজনের হাতে থাকায় চুরি করিবার সুযোগ পাইল।

আমি বাঙ্গালী—কাজেই বাঙ্গালী ব্যবসায়ীর ননোবৃত্তি আমি যত পরীক্ষণ দ্বারা বুঝিতে পারিয়াছি, অন্যান্য জাতীয় ব্যবসায়ীর ননোবৃত্তি ততটা বুঝিতে পারি নাই। আমি দেখিয়াছি, ব্যবসা' ক্ষেত্রে চাকুরী করিতে আসিয়া যে বাঙ্গালী যত বুদ্ধিমত্তার পরিচয় দেয়—সে তত চরিত্রহীন। এইটাই স্বাভাবিক। উপযুক্ত এবং বিশ্বাসী দুইটা একাধারে বাঙ্গালীর ভিতরে কম্বচারী পাওয়া দুর্লভ। সেরূপ হইলে সে চাকুরী করিতে আসে না। নিজেই যে কোন স্বাধীন ব্যবসা করে।

বাঙ্গালী চাকুরী করিতে আসিয়া ব্যবসায় লাইনেই হউক বা যে কোন লাইনেই হউক, আগে উপরি আয়ের কি পত্না আছে, তাহাই অনুসন্ধান করে। তাহার বেতন যত বেশী হউক, মনে করে আমার যোগ্যতা অনুরূপ বেতন পাইতেছি না। তখন মুনবকে বোকা বানাইয়া নিজে অধিক বুদ্ধিমত্তার পরিচয় দিয়া—উপরি আয়ের রাস্তা খুঁজিয়া বাহির করে।

আমার দাশপাড়ার কলের অবস্থাও ঠিক এমনি হইল। কল চালু করার সঙ্গে বাহাকে চার্জ দিলাম, কিছুদিন পরে তাহার চুরি ধরিলাম। সঙ্গে সঙ্গে dismissও করিলাম। সাবেক পুরাতন কল হইতে অন্য লোক বদলী করিলাম—লঙ্কায় গিয়া সেও রাফস হইল। তাহারও চুরি ধরা পড়িল এবং dismiss হইল। পুনরায় আর একজনকে বদলী করিলাম। সে আর মাল বিক্রী করিয়া

কাগজে না লিখিয়া চুরি না করিয়া একেবারে তহবিল তহরুপ করিয়া ফেলিল। এইরূপ পুনঃ পুনঃ জ্বালাতন হইয়া সেখানে বিক্রী একেবারে বন্ধ করিয়া দিলাম। মাত্র সেখানে তেল প্রস্তুত হইবে। কোন গ্রাহক আসিয়া উপস্থিত হইলে সেই গ্রাহককে সঙ্গে করিয়া ঐ কলের মুটে বড় কলে লইয়া আসিবে এবং এখান হইতে তাহার আবশ্যক মত মাল দেওয়া হইবে।

দাশপাড়ার উৎপন্ন তেল খইল প্রথম প্রথম ঐ কল হইতেই বিক্রয় শেষ হইত। এই প্রকারের কড়াকড় করাতে খরিদদার সরিয়া গেল। কাজেই ওখানকার উৎপন্ন তেল খইল লরী করিয়া বড় কলে আনিয়া বিক্রয় করা হইত। কল ছোট হইলেও একই প্রকারের উৎকৃষ্ট তেল করাতে এবং বাজার ছাড়া কিছু উচু দরে বিক্রয় হওয়াতে বৎসরান্তে দেখা গেল কিছু আছে।

আমার স্বাস্থ্যভঙ্গ হওয়ার জন্য আর পূর্বের স্থায় খাটিতে পারি না। Management করিতে, খাতাপত্র check করিতে একটি বড় কলের ও একটি ছোট কলের খাটুনির খুব বেশী তারতম্য নহে। কাজেই, দাশপাড়ার কলটি ঐ অবস্থায় বিক্রয় করিব স্থির করিয়া কাগজে advertise করিলাম। ওখানে একটি গ্যাস এঞ্জিনে পরিচালিত ২৪ খানা ঘানি এবং একটি expeller বসান ছিল। এই সমস্ত মেশিনারী শ্রামবাজার কলের ও রাজার বাগান কলের উদ্ভূত জিনিষ। এ সমস্ত নূতন করিয়া খরিদ করিতে কোন টাকা বাহির করিতে হয় নাই। কাগজে advertisement দেখিয়া একটি ভাঙাইওয়াল খরিদদার জুটিল। ঘর রাখিয়া বাবতীয় মেশিনারী উঠাইয়া লইয়া যাইবে—এমন চুক্তিতে ৬০০০ ছয় হাজার

টাকা দর দিল। অল্প খরিদার ওখানে রাখিয়া চালাইবে, ঐ বাড়ীর বাবদ মাসিক ৭৫ টাকা ভাড়া দিবে, মেশিনারীর দাম ৫০০০ পাঁচ হাজার টাকা দিবে। ভাবিয়া দেখিলাম, ভাঙাই-ওয়ার নিকট ১০০০ এক হাজার টাকা বেশী পাইলেও যদি স্থায়ী ভাড়াটিয়া না পাই, তাহা হইলে গুদামটী পড়িয়া থাকিবে। এইরূপ চিন্তা করিয়া শেষে ৫০০০ পাঁচ হাজার টাকার বিক্রয় করিলাম।

সন ১৩৩৮ সালে এক অভিনব ব্যাপার ঘটিল। পূর্বেই বলিয়াছি, গ্যালিফ্‌ স্ট্রীটের কল বাধা হইয়া ছোট করিতে হইয়াছে। কাজেই খরচ কমান্বার অভিপ্রায়ে ২২।৫নং পাকা গুদামটী—যাহা মাসিক ১৫০ টাকা ভাড়া ছিল,—তাহা ছাড়িয়া দিলাম। ব্যবসায় বাণিজ্য মন্দার জন্ত, কলিকাতায় চারিদিকে সমস্ত ব্যবসার একটা depression আসিয়া পড়িল। ২২।৫নং গ্যালিফ্‌ স্ট্রীটের যায়গা ৭৫ টাকার স্থলে জমিদারকে বলাতে মাসিক ৬০ টাকা ভাড়া করিয়া দিল। কিন্তু ২২।৫নং জমির মালিক খাজনা কমান্বিতে বলায় কমান্বিল না, অধিকন্তু আমার নামে কয় মাসের বাকি খাজনা বাবদ না লশ করিয়া দিল।

ইতিমধ্যে ২০নং উল্টাডাঙ্গা রোডে প্রায় ৫০০ বিঘা জমির উপর প্রকাণ্ড একটা তৈলের কল, পাকা গদী গুদাম, ছোট বড় ৩টা বয়লার (boiler), ছোট বড় দুইটা এঞ্জিন, মস্ত বড় workshop, আয়রণ ফাউণ্ডারী (Iron Foundry) ইত্যাদি সমস্তই running conditionএ আছে এবং যাহার ভ্যালুয়েশন (valuation) লক্ষাধিক টাকার উপর হইবে, তাহাই বিক্রয় ঘোষণা করিয়া দালাল মাত্র ৩০,০০০ ত্রিশ হাজার টাকা দর দিল।

বর্তমান ব্যবসায়ে নানা প্রকার অসুবিধা দেখিয়াও এত সুলভে, এত বড় কল কিনিবার সুযোগ ত্যাগ করিতে পারিলাম না। ইহাতে এক ঢিলে দুই পাখী মারা হইল। প্রথম কথা, কলিকাতা বাজারে যতগুলি মাড়োয়ারীর তেল কল আছে, একটীও কোন মাড়োয়ারী নিজে স্থাপিত করে নাই। সমস্তই বাঙ্গালীর প্রতিষ্ঠিত তেল কল। একটীর পর একটী করিয়া মাড়োয়ারী বারটীর মালিক হইয়াছে। পূর্দাপর বাঙ্গালীর নিকট হইতে মাড়োয়ারী লইয়াছে, এটা মাড়োয়ারীর নিকট হইতে বাঙ্গালীর ঘরে আসিতেছে—ইহাই একটী অভিনব ব্যাপার। তাহার পর ইচ্ছাও মনে করিলাম যে এই বড় কলটা কিনিতে পারিলে আর কোন দিন তেলের অভাব বোধ করিব না। ২২।৪নং গ্যালিফ্ ট্রাট্ ভাঙ্গিয়া মাঠ করিয়া দিলেও জমিদারকে বিশেষরূপে জব্দ করা যাইবে। আগে চিন্তা পরে কাণ্ড—সঙ্গে সঙ্গে চিন্তাচ্যুতায়ী কাণ্ড করতে এক ঢিলে দুই পাখী মারা হইল।

পরিশিষ্ট ।

একজন ভাবুক বলিয়াছেন —“সকলেই ব্যবসা করে এই ভবের হাটে, কারো দ্রব্য দরে কাটে, কারো মাল বিকায় না হাটে, কারো লাভে মূলে বাড়ে, কারো আসলে ঘাটে।” কথাটি অতীব সত্য। কলিকাতা বনফিল্ড লেনস্থিত ঔষধের দোকানগুলি তাহার জাজ্জ্বলা প্রমাণ। মেসার্স বটরুঞ্চ পালের ঔষধের দোকানের উভয় পার্শ্বে অনেকগুলি ঔষধের দোকান আছে। আমি নিজে প্রত্যক্ষ দেখিয়াছি—এমন অনেক ঔষধ আছে, যাহা একই maker,— একই জিনিষ, বি, কে, পালের দোকান অপেক্ষা অন্য ঘরে ২।১ পয়সা সস্তা পাইতে খরিদদার সেখানে যায় না—অথচ এখানে বেশী দাম দিয়াও লইবার জন্ত ওনেদারী করিয়া দাঁড়াইয়া থাকে ও ভিড়ের ধাক্কা খায়। ইহার হেতু কি?

যাহারা অদৃষ্টবাদী, তাহারা বলিবেন,—এটা ভাগ্যফল। আর যাহারা আধুনিক উচ্চ শিক্ষিত বিংশ শতাব্দীর লোক—পুরুষকারই সব মনে করেন, তাহারা অদৃষ্ট বলিয়া কিছু মানেন না। তাহারা বলেন,—ভাগ্য আবার কি?

আমি কিন্তু ব্যবসা' জীবনের ঘাত প্রতিঘাত দ্বারা ভাগ্য কথাটা মোটেই অস্বীকার করিতে পারি না। আমার নিজের জীবনের একটা উদাহরণ এখানে দিতেছি এই যে সেই বিগত ১৩২৬ সালে—যেবার আমি রেঙ্গুন চাউলের contract করিয়া সর্বস্বান্ত হই,— আমার সেই contract করার দেড় মাস পরে রাইচরণ সাধুখাঁ

আমড়াতলায় অন্য এক পাটির সহিত অন্য দালালের হাতে ৫০ টন চাউল contract করেন। দুঃখের বিষয়, আমি difference এর টাকা দিতে ruined হইয়া গেলাম—রাইচরণ সাধুখাঁ সেই contract settled করিয়া কিছু টাকা লাভ বাড়ী লইয়া আসিলেন। এখানে পুরুষকার বলিয়া কিছু দেখিতে পাই না। আমার খরিদের কিছুদিন পরে খরিদ এবং আমার delivery লওয়ার কিছুদিন আগে delivery লওয়ার time। উভয়েই একই ব্যবসায়ী—অথচ এক যাত্রার পৃথক ফল হইল।

এই সব দেখিয়া শুনিয়া ব্যবসায়ে ভাগ্যফল বলিয়া একটা জিনিষ আছে, ইহা অস্বীকার করিতে পারি না। শাস্ত্রকাররাই বলিয়াছেন—“ভাগ্যং ফলতি সর্বত্র, ন চ বিদ্যা ন পৌরুষঃ।” তবে এই ভাগ্য জিনিষটা পুরুষকারের আশ্রয় না পাইলে প্রস্ফুটিত হইতে পারে না। কাজেই ব্যবসায়ে ভাগ্য ফলের দ্বারা উন্নতি হইলেও পুরুষকার ঘোল আনা চাই।

এখন ভাবিবার বিষয় এই যে এই ভাগ্য জিনিষটা কি এবং কি করিয়া পাওয়া যায়? তত্ত্বত্রে আমি বলিব—কস্মই ভাগ্যের পিতামাতা। সংকল্পের দ্বারাই লোক সৌভাগ্যবান্ হয়। ব্যবসায়ে সংকল্প শব্দের অর্থ দান, ধ্যান, ক্রিয়া কস্ম নহে—সততা, সৌজন্য, ত্রায়পরায়ণতা, লোভসংবরণ ইত্যাদি।

কোন দোকানদার যদি খরিদারের সন্তোষ সম্পাদনের জন্য নিজের স্বার্থের দিকে লক্ষ্য কম রাখিয়া পূর্বোক্ত ব্যবহার করে, তাহা হইলে সে ত সন্তুষ্ট হইয়া যায়ই। অধিকন্তু তাহার বন্ধুবান্ধব, আত্মীয় স্বজনের সঙ্গে স্বেচ্ছাপ্রণোদিত হইয়া ঐ দোকানদারের

বিষয় গল্প করে। ফুলের গন্ধ বাতাসে বহন করিবার ভায় ঐ দোকানদারের সৎ নাম ঐ ভাবে বাজারে রাষ্ট্র হয়।

খরিদারটী যখন দোকানে প্রবেশ করিতেছে—তখনই বুঝিতে হইবে যে সে আমাকে ছ'পয়সা দিবার জন্যই আসিতেছে। যে প্রকৃত ব্যবসায়ী—তাহাকে খরিদার পয়সা দিয়া আরও সন্তুষ্ট হইয়া যায় এবং পরে আসিয়া তাহাকে খুঁজে, সুতরাং দোকানদারের সকলের আগে মুখমিষ্টি গুণ থাকা সর্বতোভাবে প্রয়োজন।

এমন একদিন ছিল—আমরা ছেলেবেলায় দেখিয়াছি, যে যত বেশী ঠকাইয়া লোকের নিকট লাভবান হইতে পারিত, সে তত বড় ব্যবসা'দার বলিয়া সাধারণের নিকট বাহাদুরী লইত। কালস্রোতে তাহা বদলাইয়া গিয়াছে। বর্তমান যুগে যে যত সাধারণের নিকট honest বলিয়া পরিচিত, ব্যবসা' ক্ষেত্রে তাহার স্থান তত উচ্চে।

পশার করিতে হইলে ইহা ছাড়া অন্যান্য অনেক উপায় আছে। তন্মধ্যে আর একটা উপায় এই—সাধারণ খরিদারের ধারণা—বাহার ঘরে যত মাল আনদানী বেশী—সে তত সুলভে বিক্রয় করিতে পারে। কাজেই, প্রতিযোগিতার বাজারে একই প্রকারের ব্যবসা পাশাপাশি দোকান করিয়া করিতে হইলে যাহাতে ঘরে অল্প মাল থাকিলেও বেশী দেখা যায়, এমন ভাবে সাজাইয়া রাখিতে হইবে। এইজন্য অনেক মুদী দোকানদার খালি কেরাসিন বা তেলের টীন পেছনে লাট দিয়া সম্মুখে ১০১২০ টি ভরা টীন রাখে; ভূষি ভরা বস্তা পেছনে লাট দিয়া ডা'ল কলাইএর বস্তা সম্মুখে ২১৪ খানা রাখে। মুদীখানার দোকানের পক্ষে এইরূপ। ষ্টেশনারী ও মনিহারী দোকানে অনেক মাল কাগজের বাক্সের প্যাকে

দোকানদার কি না—তাহার নিজের ফিল্ম মূলধন আছে। এই সব দেখিয়া শুনিয়া বেশী লোভের বশবর্তী না হইয়া সম্ভব মত অল্প স্বল্প ধার দিলে এবং due মত টাকা না দিলে তাহার উপর রীতিমত তাগেদা থাকিলে টাকা অনাদায়ের আশঙ্কা অপেক্ষাকৃত কম হয়।

খুচরা বিক্রী অর্থাৎ গৃহস্থ খরিদারকে ধার—এই টাকাই বেশী অনাদায় হয়। এ ক্ষেত্রে যথাসম্ভব কম লাভে নগদ বিক্রীর চেষ্টা করাই উচিত। নিতান্তই অল্প বিস্তর ধার দিতে হইলে বিশেষ জানাশুনা অবস্থাপন্ন লোক বাতীত খুব অতিরিক্ত লাভ করিয়া মাল বিক্রী করিলেও যাকে তাকে ধার দেওয়া উচিত নহে। সাধারণতঃ দেখা যায়—মাল খরিদ বিক্রী হইয়া লোকসান্ হইয়া যত দোকান ফেল পড়ে, বিলেত বাকি অনাদায়ে তদপেক্ষা বেশী দোকান ফেল পড়ে। বৎসরের শেষে হিসাব নিকাশে কাগজে কলমে যথেষ্ট লাভ দেখিলাম—অথচ ঘরে কিছুই নাই, এইরূপ দোকানদারের সংখ্যাই অধিক।

কোন একটা কারবার কেহ জমাইলে কি বাঙ্গালী কি অ-বাঙ্গালী সর্বত্রই দেখা যায়, তাহার আত্মীয়স্বজনকে কর্মচারীরূপে বহাল করে। এই আত্মীয় স্বজনের মধ্যে অধিকাংশ স্থলে জামাই, শালা, ভগ্নিপতি, ভাগ্নে—ইহাদেরই গতিবিধি বেশী দেখা যায়। যদি ইহারা চরিত্রবান্ ও প্রভুর গুণের অনুকরণ করে,—তাহা হইলে সোণায় সোহাগা হয়—সে ব্যবসায় অচিরে উন্নতির দিকে অগ্রসর হয়। কিন্তু প্রায়ই ইহার বিপরীত দেখা যায়। এই ফারমে অন্যান্য কর্মচারীদের তুলনায় এই সমস্ত আত্মীয়গণ—নিজেদিগকে আংশিক কর্তা

বলিয়া মনে করে—কর্তৃত্ব power না থাকিলেও চা'ল চালিতে ক্রটি করে না। কাঁচা পয়সা হাতে পাইয়া প্রায়ই চরিত্রহীন হইয়া পড়ে এবং চুরি করিয়া নিজের কু-প্রবৃত্তির ইন্ধন জোগায়। নিজের guardianএর নিকট এমন সাক্ষা ভাব সর্বদা দেখায়—যেন সে এই ব্যবসায় তরণীর কর্ণধার রূপে আছে। কোন প্রকারে তাহার সম্মুখ দিয়া জল ফাসাইতে পারে না। আগুণ যেমন কাপড়ে বাধিয়া রাখা চলে না, কোনরূপ পাপকার্য্যও সেরূপ দীর্ঘ দিন গোপন থাকে না। যখন ধরা পড়ে, তখন ইহাদিগকে পদচ্যুত ব্যতীত আর কোন রকম শাস্তি দেওয়া চলে না। কাজেই অল্প কর্মচারী অন্তায় কাজ করিতে যত ভয় করে,—ইহারা তত ভয় করে না। অনেক-স্থলে দেখা যায়—একটা চলতি কারবারের ইহারাই বাস্তব্রূপে আসিয়া কারবারটিকে নষ্ট করিয়া দেয়।

কর্মকর্তা সাধারণ কর্মচারীর কার্য্য যত check করে, উল্লিখিত আত্মীয়গুলির কার্য্য, স্বজন বোধে তত করে না—সেই জন্যই তাহারাও অনিষ্ট করিতে বেশী সুযোগ পায়। আমার নিজের জীবনে এ প্রকার অনেক ঘটিয়াছে।

দেশের দোকানদারী, আড়তদারী, তেলকল ইত্যাদি যখন যে প্রকারের ব্যবসা' করিয়াছি, প্রত্যেক কাজের ভিতরেই ঐ প্রকারের ২১ জন আত্মীয় পৃষ্ঠপোষক রূপে ছিল। তন্মধ্যে বিগত ১৩৩৩ সালে আমার এক ভাগিনের ও দূরসম্পর্কীয় ভাইপো—এক যোগে ৩ মাসের মধ্যে তেলকল হইতে প্রায় দু'হাজার টাকা চুরি করিয়া অপব্যয়ে নষ্ট করিয়া ফেলিল। পরে যে দিন তাহারা ধরা পড়িল—সে দিন তাহাদিগকে তাড়াইয়া দেওয়া ছাড়া আর কিছুই করা গেল না।

২১৩ জন চোর হইয়া কর্মচ্যুত হইল বটে, কিন্তু উল্লিখিত আত্মীয় মধ্যে আর বাহারা থাকিল—তাহাদের মধ্যে আদেশ পালন ছাড়া নিজের প্রত্যুৎপন্ন মতি বুদ্ধি বা ব্যবসায়ের উন্নতিশীল বুদ্ধি কিছু না থাকিলেও তাহারা কিন্তু মনে কবে—এমন কি তর্কস্থলে ভাবায় প্রকাশও করে—“আমরাই রায় সাহেবকে বড় লোক করিয়া দিতেছি।” আমরা এখানে থাকিতে আমাদের গুণের আদর হইবে না। ইহাদের এই প্রকার ধুষ্টতা দেখিয়া প্রত্যেককে ২১১ বার নিজের গুণের ও কার্যকরী শক্তির পরিচয় দিয়া বড় লোক হইবার জন্য সুযোগ দিয়াছি। দুঃখের বিষয়; ঘুরিয়া ফিরিয়া কাঁধের বোঝা আবার কাঁধে আসিয়া চাপে।

একটা পল্লীগ্রামের চলিত কথায় বলে ‘আপন অপেক্ষা পর ভাল।’ সে কথাটা কিন্তু এই রকম ক্ষেত্রে বেশ খাটে। কোন একটা অপর লোক কর্মচারী রাখিয়া ব্যবসায়ে উন্নতি হইলে তাহাকে মাসিক ৫০ পাঁচ টাকা বেতন বৃদ্ধি বা এককালীন ৫০০ পঞ্চাশ টাকা পুরস্কার দিলে বা যোগ্যতা অনুসারে পদোন্নতি করিয়া দিলে খুবই আনন্দিত হয়, এমন কি, চির-কৃতজ্ঞতা-পাশে আবদ্ধ থাকে। আর এই সমস্ত আত্মীয়ের দল—ইহাদের ক্ষমতার চতুর্গুণ দিলেও ইহারা কিছুতেই সে কথা মনে করে না যে আমার ক্রায়া দান পাইতেছি।

ঘরের লোক হইলে যে চোর হইবে না, আর অপর হইলে যে চোর হইবে—তাহার কোন মানে নাই। যে চরিত্রহীন হয়—সে ঘরেরও হইতে পারে, পরেরও হইতে পারে। পর যত ভয় রাখিয়া কাজ করে, আত্মীয় তত ভয় রাখিয়া কাজ করে না।

সুতরাং, কর্মচারী আত্মীয় অপেক্ষা পরই ভাল। এখন একমাত্র কথা হইতেছে—লোক চরিত্র বুঝিয়া লইবার শক্তি বাহার যত অধিক, সে তত ভাল লোক নিযুক্ত করিয়া নির্ভর করিতে পারে।

ক্ষেত্রে কোন একটা ফসল উৎপন্ন করিয়া সেটা যেমন নিবিঘ্নে ঘরে আসে না,—তাহাকে অনেক প্রতিবন্ধকের হাত হইতে অর্থাৎ অতিবৃষ্টি, অনাবৃষ্টি, গরু-বাহুর, পোকা-মাকড়-ইঁদুর, পাখী—ইত্যাদির হাত হইতে রক্ষা করিতে পারিলে তবে সেই ফসলটা ঘরে আনিয়া সুখে ভোগ করা যায়, সেইরূপ কোন একটা ব্যবসায়ের সাফল্য লাভ করিয়া তাহার আয় ভোগ করিতে হইলে নিম্নলিখিত বিষয়গুলির হাত হইতে রক্ষা করিতে পারিলে তবে তাহার আয় ভোগ করা যায়।

(ক) সম-ব্যবসায়ীর সহিত প্রতিযোগিতা।—
আমার পূর্বের স্থাপিত ব্যবসায়ীর নিকট আমি তাহার সেই মালের ব্যবসা করিতে গেলে, সে বাঙ্গালী হউক আর অ-বাঙ্গালী হউক, প্রাণপণে চেষ্টা করে—বাহাতে আমি তাহার কাছে মাথা তুলিয়া দাঁড়াইতে না পারি। সেজন্য অনেক সময়ে অনেক প্রতিদ্বন্দীকে দেখা গিয়াছে—আপন নাক কাটিয়া পরের যাত্রা ভঙ্গ করার মত যথাসম্ভব নিজের ক্ষতি দিয়াও নবাগত ব্যবসায়ীকে ফেল করিতে চেষ্টা করে।

(খ) ঘরের চুরি।—সাধারণতঃ দেখা যায়—বাঙ্গালী কর্মচারীর ভিতর যে যত বেশী উপযুক্ত, সে তত অধিক চরিত্রহীন। তাহাকে যত বেতন দিয়াই রাখা যাক না কেন—কিছুতেই যেন সন্তুষ্ট হইতে চাহে না। বেতন ছাড়া যে একটা কিছু উপরি লাভ

করিতেই হইবে—এই মতলবে সর্বদা ফেরে। যদি কেহ ভাগ্য-
 গুণে উপযুক্ত এবং বিশ্বাসী একাধারে দুই গুণ-সম্পন্ন লোক
 পায়—তাহার ব্যবসায় এই আশঙ্কা থাকে না বটে, কিন্তু বাঙ্গালীর
 মধ্যে এরূপ লোক পাওয়া দুর্ঘট। যাহারা তেমন হয়, তাহারা
 পরের চাকুরী করিতে আসে না। স্বাধীনভাবে যে কোন কারবার
 করে এবং এ প্রকার কারবারে ফেল হইলেও পুনরায় কৃতকার্য
 হইতে পারিব—এই আশায় পুনরুত্থমে কার্য্যে ব্রতী হয়। সহজে
 বা সহসা পরের চাকুরী স্বীকার করে না। কাজেই, কর্ম্মচারী
 রাখিয়া কাজ চালাইতে হইলে—ব্যবসায় ছোটই হউক আর বড়ই
 হউক, ঘরের চুরি বলিয়া একটা অঙ্ক ধরিয়া রাখিতে হইবে।
 তবে যদি অবাকালী কর্ম্মচারীকে ভালরূপে দীর্ঘদিন training দিয়া
 তৈয়ারী করিয়া লওয়া যায়—তবে বাঙ্গালী কর্ম্মচারী দ্বারা যত
 চুরি হয়, অবাকালী-কর্ম্মচারী দ্বারা তত হয় না। আবার বাঙ্গালী
 কর্ম্মচারীর ভিতরে নৈতিক চরিত্র খারাপ হইলে তাহার চোর হওয়া
 অবশ্যস্তাবী। অনেক স্থলে দেখা যায়—ব্যবসায়ে নিযুক্ত হওয়ার
 সময়ে যে লোকটী হাবা বোবা নিরেট মূর্থ বলিয়া প্রতিপন্ন
 ছিল এবং তখন সে বিশ্বাসীও ছিল, তাহার পর যেমন ২।৪ বৎসর
 training এর গুণে ব্যবসায় বৃত্তি প্রস্ফুটিত হ'ল—সঙ্গে সঙ্গে
 কোথা হইতে চৌর্য্য বৃত্তিও দেখা দিল। সুতরাং, ব্যবসায় বুদ্ধির
 সঙ্গে সঙ্গে কর্ম্মচারী বাড়াইতে হয়, এ ক্ষেত্রে লোক চরিত্র
 জ্ঞান যাহার যত অধিক—তাহার ঘরের চুরি তত কম হয়।

(গ) **বাহির চুরি।**—যাহারা কোন মূল্যবান জিনিষের
 ব্যবসায় করে অর্থাৎ ছোট জিনিষ—দাম বেশী, এমন জিনিষের

ব্যবসায় করে, চোরের হাত হইতে রক্ষা পাইতে তাহাদের বত সতর্কতা অবলম্বনের প্রয়োজন হয়, বাহারা সস্তা জিনিষের ব্যবসায় করে, যেমন বালি, কয়লা, কাঠ, চূণ, ইট ইত্যাদি—তাহাদের চোর ঠেকানর জন্য তত সাবধানতা অবলম্বন করিবার প্রয়োজন হয় না। ব্যবসা যতদিন ছোট থাকে, অর্থাৎ যতদিন নিজের ছুই চোখের সম্মুখে মাল পত্রের আমদানী রপ্তানী হয়—ততদিন পর্য্যন্ত বাহিরের চুরি খুব কমই হয়, কিন্তু ব্যবসায় প্রসারের সঙ্গে সঙ্গে যখন পবের চোখ অর্থাৎ কর্মচারীর চোখ দিয়া সব দেখিতে হয়—তখন আর অল্প বিস্তর বাহিরের লোকের দ্বারা চুরি না হইয়া পারে না। কাজেই, মালিকের সর্বদা আমদানী রপ্তানী, গুদামের মাল কলিকম্ভার উপর লক্ষ্য না রাখিলে অনেক সময়ে একেবারে ফাঁক করিয়া দেয়। এই মাল চুরি ছাড়া ক্যাস চুরিও করিবার জন্য নীচ প্রকৃতির লোকগণ সর্বদা চক্ষু নেত্রে তাকাইয়া থাকে। অতএব, কারবার যেমনই হউক না কেন—স্থানীয় কোন না কোন ব্যাঙ্কের সঙ্গে transaction রাখা ভাল। দৈনিক আমদানী তহবিল—ব্যাঙ্কে পাঠান এবং পাওনাদারকে ব্যাঙ্কের চেক দেওয়া—এই নিয়ম রাখিতে পারিলে একদিক দিয়া যেমন চুরির হাত হইতে অনেকটা রক্ষা পাওয়া যায়—অন্য দিক দিয়া সেইরূপ পাওনাদারের নিকট টাকা তহবিলে না থাকার জন্য due খেলাপ জনিত dis-credit হওয়ার আশঙ্কা কম হয়। কারণ, যে পাওনাদারের যে দিন due থাকে, ব্যাঙ্কে টাকা short থাকিলে চেকটা একটু বিলম্ব করিয়া এবং cross করিয়া সইটা একটু অস্বাভাবিক করিয়া চেকখানা দিলে ৩ দিন সময় পাওয়া যায়—অথচ পাওনা-

দারও বুঝিতে পারে না যে ইহার ব্যাঙ্কে টাকা নাই। তবে প্রত্যেক পাওনাদারের সহিত এরূপ নিত্য ঘটিতে থাকিলে তখন আর পাওনাদারে চেক লইতে চাহে না। ব্যবসায়ের উপরে বদনামও আইসে। কালে ভদ্রে মাঝে মাঝে ইজ্জত বজায় রাখার জন্য এরূপ করা বাইতে পারে। Due বজায় রাখা যতদূর হউক না হউক, তহবলে টাকা বেশী না থাকিলে চুরির সুযোগ দেওয়া হয় না। ব্যবসায়ের পক্ষে এইটাই একটা যথেষ্ট লাভ।

(ঘ) **গুপ্তার উপদ্রব।**—পল্লীগ্রামে বা কোন মফঃস্বলের ব্যবসায়ে এ উৎপাত বড় একটা নাই—কিন্তু কলিকাতার ব্যবসায়ে এটা যথেষ্ট আছে। মাল আমদানী রপ্তানী করার জন্য অবাকালী, গেড়ে হিন্দুস্তানী কুলি বাহারা মুটে বলিয়া মুখে আনুগত্য দেখায়—তাহাদিগেরই স্বার্থেব বিঘ্ন হইলে গুপ্তা হইয়া বসে। এই ক্লাসের লোক যদি হিন্দু না হইয়া মুসলমান হয়,—তাহা হইলে অধিক হিংস্র হয়। ইচ্ছামত তাহাদিগকে বহাল্ বরতরপ্ করা চলে না। নিজের অনিষ্ট হইতেছে—বুঝিয়াও সঙ্গে সঙ্গে প্রতীকার করা—অনেক সময়ে সম্ভব হয় না। ইহারা জেলকে ভয় করে না—পুলিসকেও গ্রাহ্য করে না। ছুনি মারিতে গুপ্তাঘাত করিতে সর্বদাই সিদ্ধহস্ত।

আমি নিজে ভুক্তভোগী হইয়া পাঠকের অবগতির জন্য একটা ঘটনা বিবৃতি করিতেছি। শ্রামবাজার খালধারে বড় একদল মুসলমান গুপ্তা আছে। সাধারণ লোক চক্ষুতে তাহারা মুটে বলিয়া পরিচিত—মফঃস্বলের কোন বেপারীর কোন মাল বড়-বাজার হইতে গাড়ীতে আসিয়া খালে নৌকা বোঝাই হইতে গেলে

গাড়ীর সঙ্গে মুটে থাকিলেও তাহারা সেই মুটে দিগকে ধাক্কা দিয়া নিজেরা জোর করিয়া সেই মাল নৌকায় তুলে। পরে ঐ মাল ভোলায় জন্ত মহাজনের নিকট যথেষ্ট দাবী করে। যাহারা পুরাতন ব্যবসায়ী—অর্থাৎ ইহাদিগকে চিনে এবং ইহারাও এ সমস্ত মহাজনদিগকে চিনে—তাহাদের মাল গাড়ীর সহিত আগত মুটেরাই নৌকায় বোঝাই দেয়। গুণ্ডা সেলামী বলিয়া গাড়ী পিছু কাহারও নিকট ৮০ আনা—কাহারও নিকট ১০ আনা—এইরূপ ইহাদের বরাদ্দ আছে। এ হেন বৃটিশ গবর্ণমেন্টের রাজত্বে প্রকাশ্য রাজ পথে দিবালোকে মহাজনগণ প্রাণের দায়ে ইজ্জতের ভয়ে এই সকল গুণ্ডা সেলামী দিতে বাধ্য হয়। আমার যখন শ্রাম-বাজারে আড়ত ছিল—আমিও দিয়াছি। পরে আড়ত ছাড়িয়া যখন তেলকল করিলাম, তখন কৰ্মচারীর সংখ্যাও বাড়িয়া গেল। গেটে বন্দুক লইয়া যখন দারোয়ান বসাইলাম—তখনই একদিন ননে খেয়াল হইল—দেখি এ গুণ্ডা সেলামী না দিয়া চলে কি না।

তেলকল হওয়ার পরে বড়বাজার হইতে যত সব মাল আসিত—গাড়ীর সঙ্গে মুটে থাকিত না। ঘরের বাঙ্গালী মুটেরাই খালে নৌকায় আমদানী রপ্তানী করিত। একদা খালে মাল রপ্তানী গেলে গুণ্ডার সর্দার আসিয়া গুণ্ডা সেলামী দাবী করিল—আমি দিব না বলিয়া হাঁকাইয়া দিলাম। সে দিন বেশী কিছু বলিল না। পরে আবার মাল খালে রপ্তানী হওয়ার সময় উহারা সদল-বলে সেই মাল রপ্তানী করার জন্ত আসিল। কোন বাধা বিঘ্ন, দোহাই দস্তুর মানিতে চাহে না—জোর করিয়াই মাল উঠাইবে—এইরূপ চেষ্টা করিতে লাগিল, কিছুতেই যখন তাহাদিগকে নিবৃত্ত

করিতে পারিতেছি না—তখন কলে লুট হইতেছে বলিয়া পুলিশ অফিশে টেলিফোন করিলাম। পুলিশ আসিতে দেখিয়া তখন উহারা সরিয়া গেল। যাবার সময় বলিয়া গেল বাবুকে ছুরি না মারিলে ঠিক হইবে না। এই ছুরির ভয় দেখাইয়া উহারা সর্বত্র প্রভুত্ব বজায় করে। কিন্তু আমার পক্ষে এই ছুরির ভয়টা দৈব ও সানুকূল হইয়া দাঁড়াইল। একদা আমার গলায় বড় একটা abscess হয়—ডাক্তার দ্বারা operation করাইতে হয়—ক্ষত সারিয়া গেলেও শরীরে দাগটা খুব বড় রকমে অদ্যাপিও আছে। এই ঘটনার অনতিপরে ঐ গুণ্ডার সর্দার ২১৪ জনকে ডাকাইয়া বলিলাম “দেখ, আমিও একজন তোদের মত গুণ্ডার সর্দার। আমার ছুরি খাওয়া অভ্যাস আছে—এই দ্যাপ্, ছুরির দাগ। বিশেষতঃ পকেটে রিভলভারও বাহির করিয়া তাহাদিগকে ভাল ভাবে দেখাইলাম যে আমাকে ছুরি মারিতে আসিলে জীবন লইয়া ফিরিতে পারিবি না। এই কথাগুলি খুব তেজ ও গর্জনের সঙ্গে বলিতে গুণ্ডাগণ আমার সহিত সন্ধি করিল যে আপনার মাল আমরা ছুঁইব না এবং অপরের মাল আমরা ধরিতে গেলে আপনি কোন বাধা দিতে পারিবেন না—তাহা হইলে কোন অনিষ্ট করিব না। আমার স্বার্থ সিদ্ধি হইল দেখিয়া—ইহাদের প্রস্তাবে সন্মতি দিলাম। এই ঘটনা শুনিয়া হয়ত কোন পাঠক মনে করিতে পারেন যে পুলিশ দেখিলেই যখন গুণ্ডাগণ পলাইয়া গেল, তখন পুলিশের সাহায্য লইয়াই ত গুণ্ডাগণকে দমন করা যাইতে পারে। কিন্তু এ ভাবে আমি ২১০ বার চেষ্টা করিয়াছি। Local পুলিশ উহাদের এ গুণ্ডামি জানে—হয়ত উৎকোচের লোভে কিছু

বলে না। উপরে দরখাস্ত করিয়া দেখিয়াছি—যাহাদের অনিষ্ট করিতেছে—ছুরি খাইবার ভয়ে তাহারাও সাক্ষ্য দিতে রাজী হয় না। কাজেই ইহাদের প্রভুত্ব অদ্যাপি অক্ষুণ্ণ আছে।

(ঙ) চৌধুরী অর্থাৎ গাড়োয়ানদের উপদ্রব :—

কলিকাতার বাহিরে Suburb এ যে সমস্ত বড় ব্যবসায়ের আমদানী রপ্তানী আছে—সেখানে এবং কলিকাতার ভিতরে এক একটা গঞ্জ বা পটী হিসাবে ইহাদের উপদ্রব যথেষ্ট পরিমাণে আছে। কোন মফঃস্বলে বা মফঃস্বল টাউনে এ হাঙ্গামা আদৌ নাই।

সুদূর অতীত যুগ 'হইতে যখন কলিকাতার বাজারে মাল আমদানী রপ্তানীর ব্যাপার একমাত্র গরু বা মহিষের গাড়ীর উপর নির্ভর ছিল—তৎকালীন এক এক পটীতে বা গঞ্জে এক বা একাধিক গাড়োয়ান সেখানকার নোড়ল অর্থাৎ চৌধুরী আপ্যায়িত লইয়া অজাত-শত্রুরূপে নিজের অধিকার অক্ষুণ্ণ রাখিয়া আসিতেছে। এই সব চৌধুরীদিগের ভিতরে সকলেই অ-বাস্তববাদী। কোন স্থলে হিন্দু কোন স্থলে মুসলমান উভয় সম্প্রদায় আছে এবং প্রত্যেক চৌধুরীর এক একটা সীমানা নির্দেশ করা আছে। কোন ইউরোপীয়ান পাটি না হইয়া ইণ্ডিয়ান পাটি হইলে যত বড় ধনীই হউক বা যত বড় ব্যবসায়ীই হউক—এই চৌধুরীর তাঁবেদারীতে থাকিতে হইবে। কলিকাতা সহরে যত দাঙ্গা হাঙ্গামা, রাহাজানি, riot, লুটপাট—অধিকাংশই ইহাদের দ্বারাই হয়। গবর্ণমেন্টের যে গুণ্ডা আইন আছে—সেটা ইহাদিগকেই লক্ষ্য করিয়া। যে, যে গঞ্জের চৌধুরী হইবে, সেই গঞ্জ হইতে বিভিন্ন ষ্টেশনে, মাল রপ্তানী করিতে হইলে, তাহারই স্থিরীকৃত ভাড়া সে জায়গায় হউক আর বেশী হউক,—

মানিয়া লইতে হইবে এবং আবশ্যকীয় গাড়ীর জন্য তাহারই শরণাপন্ন হইতে হইবে। কোন বাহিরের গাড়োয়ানকে কম ভাড়া স্থির করিয়া আনিলে সঙ্গে সঙ্গে একটা ফৌজদারীর সৃষ্টি হয়। এইরূপ ক্ষেত্রে অনেক সময়ে বাহিরের গাড়োয়ান কোন চৌধুরীর সীমানায় যাইতেও চাহে না। সেই চৌধুরীর নিজের অনেকগুলি গাড়ী থাকে—তাহা ছাড়া। সেই পটীতে আর যে সমস্ত গাড়োয়ান থাকে—তাহা ঐ চৌধুরীর হুকুমে পরিচালিত হয়। নিজের গাড়ী ছাড়া অপর গাড়ীতে মাল রপ্তানী হইলে পটী বিশেষ স্বতন্ত্র রেট (rate)—কোন স্থানে গাড়ী পিছু ২০ পয়সা, কোন স্থানে গাড়ী পিছু ১০ আনা, গাড়োয়ানরা চৌধুরীকে দেয়। এই প্রকারে চৌধুরীরা, করিয়া লাঠির জোরে কলিকাতার সহরে ২১৫ লক্ষ টাকার অধিকারী চৌধুরী ও ২১৪ জন দেখা যায়।

বাঘ যত বড় হিংস্র ও বলবান্ জন্তুই হউক না কেন—ভাল শিকারীর হাতে যেমন তাহার মৃত্যুও ঘটে, সেইরূপ নিজের তেজ বীর্যের সহিত উহাদের সম্মুখীন হইতে পারিলে অনেক সময়ে পরাভূত করা যাইতে পারে। এখানে চাই সাহস—তেজস্বিতা এবং মরিয়া হইয়া লাগা।

আমার জীবনে এই চৌধুরীদিগের ব্যাপার লইয়া ৩ বার ৩টা উল্লেখযোগ্য ঘটনা ঘটিয়াছে। ভগবৎ ইচ্ছায় ৩ বারই কৃতকাব্যতা লাভ করিয়াছি।

(১) বোধ হয় ১৩১৬ সালের ঘটনা—তখন কলিকাতায় আমার কোন আড়ত বা অগ্নি কারবার হয় নাই। মফঃস্বল হইতে কলিকাতায় মাল গন্তের জন্য আসিতাম। পোস্তার বাজার হইতে

বহু পরিমাণে ডা'ল কলাই কিনিয়া শ্রামবাজার খালে নৌকা বোঝাই দিতাম। বড়বাজার বিভিন্ন পটীতে—অর্থাৎ যে পটীতে চৌধুরীর হাঙ্গাম নাই—সে সব জায়গা হইতে শ্রামবাজার মাল আসিতে গাড়ী ভাড়া (প্রত্যেক গরুর গাড়ী) ৥৭০ আনা হইতে ৯০ আনা, ইহার অধিক কোন দিন লাগিত না কিন্তু পোস্তার গাড়োয়ান অর্থাৎ সেই চৌধুরীর সীমানার মধ্যে গাড়ী ভাড়া ১০ পাঁচ সিকার কম আসে না। এই কমিবেশী ব্যাপারে চৌধুরীকে অনেক রকমে বুঝাইয়া যখন কৃতকার্য হইতে পারিলাম না—তখন যে সমস্ত ঘর হইতে ডা'ল কলাই লই—তাহাদিগকে বলিলাম যে বাহিরের গাড়ী আনিয়া মাল বোঝাই করিব—আপনারা সাহায্য করিবেন। তাহারা ত কিছুতেই স্বীকৃত নহে। বলিল “ইহা একেবারেই অসম্ভব।” আমি বলিলাম “২১১ গাড়ী মাল নহে—২০১৩০ গাড়ী মাল, প্রত্যেক খেপে অথবা ভাড়া দিতে হয়। কাজেই ইহার প্রতীকার না করিয়া পারি না—যত হাঙ্গামা করিতে হয়—আমি করিব—আপনারা মাত্র দরকার হইলে মোকদ্দমায় সাক্ষ্য দিবেন। উহারা ছুরির ভয়ে ইহাতেও সম্মত নহে। কিন্তু আমার এমনি একটা জেদ পড়িয়া গেল যে দেখি কোন প্রতীকার করা যায় কি না—এই বলিয়া একদিন বাহির হইতে একখানা নগদা গাড়ী ডাকিয়া মাল বোঝাই করিতে আরম্ভ করিলাম। গোলমাল হইবে—ইহা পূর্বে জানিয়া গোলমাল শুরু হইবার আগেই Mintএর নিকটে একজন Sergeantকে পাইয়া তাহাকে ডাকিয়া আনিলাম যে দেখ আমার গাড়ী লুট করিতেছে। আমার কর্মচারী দিয়া গাড়ী আগে পাঠাইয়াছি—৪।৫ খানা বস্তা গাড়ীতে পড়িয়াছে—

এমন সময়ে Sergeant লইয়া আনি গাড়ীর কাছে উপস্থিত হইলাম। চৌধুরী কোথায় ছিল—সে সদলবলে দৌড়িয়া আসিয়া সেই নগ্দা গাড়োয়ানটীকে প্রহার করিতেছে—বস্তাগুলি টানিয়া রাস্তায় ফেলিয়া দিয়া ২ খানা বস্তা লাথি মারিয়া ফাটাইয়া দিয়াছে। ঠিক এন্নি সময়ে Sergeant যাইয়া ঘটনাটি প্রত্যক্ষ করিল। আর প্রমাণের প্রয়োজন হইল না। Sergeantএর সঙ্গে আর ৩টি কনেষ্টবল ছিল। চৌধুরীকে ও আরও ২৩টি গাড়োয়ানকে বাঁধিয়া আচ্ছা করিয়া উত্তম মধ্যম প্রহার করিল। পরে যখন তাহাদিগকে বাঁধিয়া থানায় চালান দিবার জন্ত প্রস্তুত হইল—তখন কি জানি কি ভাবে স্থানীয় গোলাওয়াল দোকানদার ও চৌধুরী গাড়োয়ানরা মিলিয়া পুলিশের সহিত একটা Compromise করিল। আমার লাভের মধ্যে এই হইল যে পোস্তা হইতে শ্রানবাজারের ভাড়া চিরদিনের তরে আমার পক্ষে ১১০ পাঁচ সিকা স্থলে ৮০ বার আনা ধাৰ্য হইল।

(২) বিগত ১৩১৯ সাল হইতে ১৩২৪ সাল পর্যন্ত ৬ বৎসর কাল যখন পাটের আড়ত করি—তখন সেই পটীর চৌধুরীর এলেকাভুক্ত হইয়া অন্যান্য আড়তদারের ন্যায় কাজ চালাইয়াছি। আমি স্থানীয় আড়তদার—পাট আমদানী হয়—অধিকাংশ কিস্তিতে, তাহার সহিত গাড়োয়ানের কোন সম্বন্ধ নাই। রপ্তানী হয় গাড়ীতে—গাড়ী ভাড়া খরিদারে দেয়। বিভিন্ন স্থানের গাড়ী ভাড়া পাটের খরিদার Association হইতে পূর্ব হইতে নির্দিষ্ট করা আছে। চৌধুরীও নির্দিষ্ট আছে। কাজেই, তাহার ভিতর বিশেষ কিছু গোলমাল হয় না বা হইতে পারে না। পরে যখন আমি

১৩২৮ সালে সেই চৌধুরীর এলেকাভুক্ত স্থানে তেলের কল Start করিলাম—তখন তাহারা আসিয়া স্বীয় প্রাধান্ত বজায় করিতে চেষ্টা করিল। এ গঞ্জে তেল কল মাত্র আমার এক। আর সমস্ত কল হালসী বাগান, গোয়াবাগান, রাজা বাজার অঞ্চলে। তেল বা খৈলের খরিদার আসিলে উহাদের ইচ্ছামত ভাড়া দাবী করে। পূর্বোক্ত পটীর তুলনায় ভাড়া অত্যধিক বেশী হয়। যে খরিদার একবার আসে সে আর দ্বিতীয়বার আসে না। কাজেই, অত্যন্ত অসুবিধা হইতে লাগিল। উহাদিগকে কোন রকমে বুঝাইয়া পারিলাম না। ভাড়া কমাইবে না—চৌধুরায়ানার দাবীও ত্যাগ করিবে না। বাহিরের গাড়ী আসিয়া মাল বোঝাই করিতে দিবে না। দিন দিনই অশান্তি বাড়িতে লাগিল।

একদা মেসার্স ডন্ কোম্পানীর নিকট ২৫ টন খৈল বিক্রী করিলাম। এখানে চৌধুরীর এই প্রকারের হাঙ্গামা আছে—ইহা জানিয়া তাহারা মাল লইতে রাজী হইল না। আমি বলিলাম “আপনারা বাহিরের গাড়ী পাঠাইবেন—যত কিছু হাঙ্গামা হয়—আমি ব্যবস্থা করিব।” তাহাদের গাড়ী আসিল। মাল বোঝাই হইতে শুরু হইয়াছে—এমন সময়ে স্থানীয় চৌধুরী সদলবলে আসিয়া ঐ গাড়ীর উপর হইতে বস্তা ফেলিয়া দিতে আরম্ভ করিল। ভয়ঙ্কর উত্তেজিত হইয়া নবাগত গাড়োয়ানদিগকে ছোট বড় গালাগালি দিতে আরম্ভ করিল। আমার কোন বাধা বিঘ্ন—দোহাই দস্তুর মানিতে চাহে না। গেটে বন্দুক লইয়া দারোয়ান আছে। দারোয়ানটী পাঞ্জাবী। তাহাকে হুকুম দিতে বাধ্য হইলাম—“মার ইহাদিগকে।” দারোয়ান উত্তেজিত হইয়া দাঁড়াইল বটে—ইতিমধ্যে একজন

গাড়োয়ান (চৌধুরীর লোক) “কোন্ শালা মার্নেওয়ালা”—এই বলিয়া তাহার হস্তস্থিত সেই মহিষমারী চাবুক দিয়া দারোয়ানকে এক বাড়ি মারিল। দারোয়ান আমার দ্বিতীয় হুকুমের অপেক্ষা না করিয়া—যে গাড়োয়ানটি চাবুক মারিয়াছিল—তাহার মুখে বন্দুকের কুঁদো দিয়া সজোরে আঘাত করিল। সঙ্গে সঙ্গে গাড়োয়ানটির কতকগুলি দাঁত ভাঙ্গিয়া পড়িয়া গেল। রক্ত দেখা দেওয়ার সঙ্গে সঙ্গে গাড়োয়ানরা ভয়ঙ্কর উত্তেজিত হইয়া উঠিল। দারোয়ানও বন্দুকে কাটিজ (cartridges) পূরিল। একটা খুন জখম হইবার সূত্রপাত সুরু হইল। আমি রিভলভার লইয়া বাহিরে আসিয়া বলিলাম,—কলের সীমানার ভিতর পা দিলেই গুলী করিব। তখন গাড়োয়ানরা সীমানার বাহিরে রাস্তায় গিয়া রাস্তার ছোট ছোট পাথরের গোয়া ছুঁড়িতে লাগিল। আমি অনত্মোপায় হইয়া “কল লুট হইতেছে” বলিয়া থানায় টেলিফোন করিলাম। যতক্ষণ পর্য্যন্ত পুলিশ আসিয়া না পৌঁছিয়াছিল—ততক্ষণ পর্য্যন্ত গাড়োয়ানরা অনবরত ঐ পাথরের খোয়া ছুঁড়িতেছিল। পুলিশের দল দূরে আসিতে দেখিয়া গাড়োয়ানরা পলাইয়া গেল। সে সময়ে স্থানীয় পুলিশ ইনস্পেক্টর লোকটা বিশেষ ভদ্র ছিলেন। আনুপূর্ব্বিক সমস্ত ঘটনা শুনিয়া চৌধুরীকে ডাকাইয়া শাসন করিয়া দিলেন—ভবিষ্যতে তুমি বা তোমার কোন লোক কলে পা দিলেই বিনা কৈফিয়তে জেলে পুরিয়া দিব। গুলু আইনে ধরাইয়া দিব। গাড়োয়ানের দল সব মুসলমান—আবার পুলিশ ইনস্পেক্টর তিনিও মুসলমান—গাড়োয়ানরা দেখিল স্বজাতির নিকট সহানুভূতির পরিবর্তে বিপরীত কথা শুনিতে হইতেছে—সুতরাং বেগতিক দেখিয়া তাহারা রণে ভঙ্গ

দিল। তদবধি গাড়োয়ান বা কোন চৌধুরী আমার কলে আসিয়া কোন উপদ্রব করে নাই।

তৃতীয় ঘটনা।—এটা ১৩৩৯ সালের ব্যাপার। ভগবদিচ্ছায় তেলকল পটীতে আমি সর্বপ্রকারে প্রাধান্য ও শ্রেষ্ঠত্ব লাভ করিয়াছি। খরিদ, বিক্রী, আমদানী, রপ্তানী উপস্থিত সময়ে আমাপেক্ষা কোন কলে বেশী নাই। বিশেষতঃ আমার ৩৫ টী কল বিভিন্ন স্থানে থাকার জন্য অনেক সময়ে এক কল হইতে অন্য কলে মেশিনারী পার্ট এবং তেল খইল আমদানী রপ্তানী করিতে হয়। তজ্জন্য আজ ৪ বৎসর যাবৎ একখানা লরী আমার নিজের আছে। ঐ লরীতে আমার নিজের মাল এই প্রকারের আমদানী রপ্তানী করা হয়, তা' ছাড়া, যে সমস্ত ডাকের চিঠির অর্ডার বা “ভাসান্” খরিদদার (অর্থাৎ যাহাদের এখানে গদী নাই) মাল লইতে আইসে, তাহাদিগের অর্ডার অনুযায়ী সমস্ত তেল খইল এই লরীতে বিভিন্ন ষ্টেশনে পাঠান হয়। ইহাতে যে ভাড়া খরিদদারের নিকট আদায় হয়, তাহা দ্বারাই লরীর খরচ উঠিয়াও লরীর মূল্য মধ্যে পর পর টাকা ওয়াশীল হইয়া থাকে। লাভের মধ্যে নিজের বিভিন্ন কলে রপ্তানী মালগুলি বিনা খরচায় পাঠান যায়।

পূর্বে লিখিয়াছি, অন্যান্য পটীতে এক একজন চৌধুরী কতকগুলি গাড়োয়ানকে লইয়া প্রভুত্ব করে, কিন্তু এই তেলকল পটীর চৌধুরীরা আবার স্বতন্ত্র। এখানকার প্রত্যেক গাড়োয়ান নিজে নিজে চৌধুরী। এক একটা গাড়োয়ানের একাধিক গাড়ী আছে। এবং ঐ সমস্ত গাড়োয়ানদের এক একটা কল বা ২।৪ টী গদীয়ান খরিদদার নির্দিষ্ট আছে। সেখানে যাহা কাজ পায়, অবশিষ্ট সময়

হাবড়া রেল হইতে মাল রপ্তানী করে। এই সব গাড়োয়ান গুলির মধ্যে পরস্পর এসোসিয়েশন আছে। কেহ কাহারও খরিদার বা কলের উপরে যাইয়া অধিকার বর্তায় না। পুলিশের সহিত বা বাহিরে কোন লোকের সহিত কোন প্রকার গোলমাল বা মামলা মোকদ্দমা হইলে উহার সকলে একত্র হইয়া লাঠি ধরে বা চাঁদা তুলিয়া মোকদ্দমা করে। নিজেদের ভিতরে কোন গোলযোগ হইলে উহারাই পঞ্চায়েতী করিয়া মীমাংসা করে।

অন্তান্ত পটীতে শুধু রপ্তানীর হাঙ্গামা—তেলকল পটীতে আবার তাহাপেক্ষা একটু বেশী বাড়াবাড়ি। এখানে আবার আমদানীর হাঙ্গামাও আছে। যে কোন জায়গায় সরিষা বা কোন তৈলবীজ খরিদ করা হউক না কেন—গরু বা মহিষের গাড়িতে আমদানী করিতেই হইবে। এই সমস্ত চৌধুরীদিগের সীমানা মধ্যে অর্থাৎ মাণিকতলা, গোয়াবাগান, হালসীবাগান, রাজাবাগান, চোপদার বাগান, উন্টাডাঙ্গা—এক কথায় বলিতে, যে সমস্ত জায়গায় ষ্টীম এঞ্জিনে পরিচালিত তৈলের কল আছে, সেই সব স্থলে লরী প্রবেশ একেবারে নিষেধ। রপ্তানী ত নাই, আমদানীও কোন লরীতে হইতে পারিবে না। এ পর্য্যন্ত কোন কলওয়াল উহাদের প্রতিদ্বন্দ্বী হইয়া লরীতে আমদানী রপ্তানী করিতে সক্ষম হয় নাই।

তেলকলওয়ালাদের ভিতরে আমার ছাড়া আর কাহারও নিজের লরী নাই। বিশেষ কথা,—এই চৌধুরীগণের সীমানার বাহিরে দাশপাড়া ও শ্রামবাজারে আমার আর ২টি ছোট তেলকল থাকার জন্ত একমাত্র আমারই কলে মাঝে মাঝে লরীতে আমদানী ও সব সময়ে লরীতে রপ্তানী হইয়া থাকে। লরীর খরিদার

সাধারণতঃ কলিকাতার ১০।২০ মাইল চতুষ্পার্শ্বের। চৌধুরীদের সীমানার বাহিরে অর্থাৎ শ্রামবাজার, বাগবাজার, বেলগাছিয়া, পাতিপুকুর প্রভৃতি স্থানে বহু ছোট ছোট অয়েল এঞ্জিন ও মটরে পরিচালিত তেলকল হওয়ায় এই সমস্ত লরীর খরিদারগণ ঐ সমস্ত কল হইতে নির্কির্বাদে লরীতে মাল লইয়া যায়। ইহাতে এই সমস্ত বড় বড় কলওয়ালার স্বার্থের হানি হইতেছে দেখিয়াও ছুরি খাওয়ার ভয়ে কেহ ইহার প্রতিকার করিতে এ পর্য্যন্ত পারে নাই।

গত ২১শে জ্যৈষ্ঠ শনিবার শান্তিপুরের একটি “ভাসান” খরিদার আমার উন্টাডাক্স কল হইতে ৬০ বস্তা খৈল খরিদ করে। এবং ঐ মাল লরীতে রপ্তানী হওয়ার জন্য মালের টাকার সঙ্গে লরী ভাড়ার টাকাও মিটাইয়া দিয়া চলিয়া যায়। যখন ঐ মাল আমার লরীতে রপ্তানী হইতে সুরু হইয়াছে তখন একটি গাড়োয়ান আসিয়া বাধা দিল এই বলিয়া যে এটা আমার খরিদার—আমার গাড়ীতে মাল যাইবে। খরিদার তখন চলিয়া গিয়াছে; কাজেই তাহার নিকট আর জানিবার উপায় নাই। তখন গাড়োয়ানের দাবী অগ্রাহ্য করিয়া লরীতেই মাল রপ্তানীর অর্ডার দিলাম এবং দারোয়ানকে দিয়া কলের সাম্নে হইতে ঝামেলা সরাইয়া দিলাম। লরী মাল বোঝাই করিয়া কলের বাহিরে খানিক দূর গেলে সমস্ত গাড়োয়ানের দল আসিয়া গাড়ী ঘেরিয়া ফেলিল। Driver বাধ্য হইয়া রাস্তায় লরী রাখিয়া কলে আসিয়া খবর দিল। থানায় টেলিফোন করিলাম—পুলিস আসিল। ৩টা গাড়োয়ানকে লইয়া পুলিস থানায় চলিয়া গেল—বাকি গাড়োয়ান সরিয়া গেল। লরী একটু

দূর না যাইতে আবার গাড়োয়ানের দল আসিয়া ঘিরিল। লরী বেগে চালাইয়া যাইতে ইট মারিয়া একটা মুটের মাথা ফাটাইল। এই ভাবে গত ২১শে জ্যৈষ্ঠ হইতে ১৫ই আষাঢ় তারিখ পর্যন্ত গাড়োয়ানের দল তাহাদের নিজের কাজ কর্ম্ম ক্রতি দিয়া সর্বদা আমার রাজাবাগান ও উন্টাডাক্স কলে অশান্তি উৎপাদন করিতে লাগিল। নিজের লরীতে মাল রাস্তায় বাহির করিলেই ইট মারে,—এই ভাবে আমার কলের ৩৪টা মুটে জখম হইলে পর Driver কাজ করিতে চাহে না। Driver এর সম্মুখটা spandel metal দিয়া ঘিরিয়া দিলাম। অন্য কোন গাড়োয়ানকে কলে আসিতে দেয় না—উহারা নিজেরাও মাল রপ্তানী করে না। তখন বাধ্য হইয়া Walford কোম্পানীকে আমার মাল রপ্তানীর জন্য Contract দিলাম। দ্বিতীয় দিন তাহার ড্রাইভারেরও ইট মারিয়া মাথা ফাটাইল। কোন খরিদদার বা দালাল আসিলে ঐ লোক কল হইতে বাহির হইয়া রাস্তায় গেলে তাহাকে শাসায়—“মাথা ফাটাইব।” এই ভয়ে কোন লোক কলে আসে না। দিন দিনই অশান্তি বাড়িতে লাগিল। প্রত্যেক দিনের প্রত্যেক ঘটনা থানায় ডায়েরী করাইতেছি। শেষকালে একজন সার্জেন্ট ও কয়েকজন কনষ্টবল উভয় কলে মোতায়েন হইল বটে, কিন্তু উহাদের ভয়ে কোন খরিদদার বা দালাল কলে না আসাতে কল চালান অসম্ভব হইয়া উঠিল।

অবশেষে পুলিশে পরামর্শ দিল—এ ভাবে উহাদের দমন করা যাইবে না। আপনারা উহাদের বিরুদ্ধে কোর্টে ১০৭ ধারার কেস্ রুজু করিয়া দিন। পুলিশের ইঙ্গিত মত কয়েকজন নামজাদা

গাড়োয়ানকে আসামী করিয়া জোড়াবাগান কোর্টে গাড়োয়ানগণের বিরুদ্ধে ১০৭ ধারার কেস্ রুজু করিয়া দিলাম। কেস্ চলিতে লাগিল। এমন সময়ে জর্নৈক সরিষার দালালের মধ্যবর্তিতায় কতকগুলি সর্ভে উহাদের সহিত Compromise করার কথা চলিতে লাগিল। আমার লরীখানা উহাদের নিকট বেচিয়া ফেলিতে হইবে। আমার কলে মাল আমদানী ও রপ্তানী উহারাই করিবে। বিভিন্ন ষ্টেশনে মাল রপ্তানী করিতে আমি যে ভাড়া রেট বাঁধিয়া দিব—তাহাই উহাদিগকে মানিয়া লইতে হইবে—তাহার অধিক এক কপর্দকও উহারা আমার নিকট দাবী করিতে পারিবে না। অধিকন্তু, যত গাড়ী মাল আমার কলে আমদানী বা রপ্তানী হইবে—গাড়ী পিছু এক পয়সা করিয়া উহারা আমাকে ট্যাক্স দিবে। অন্যান্য সমস্ত সর্ভে উহারা রাজী লইল—কেবল লরীর দাম লইয়া—উভয় পক্ষের মতের মিল হইতেছিল না। আমি যাহা দাম বলি—উহারা তাহাপেক্ষা অনেক কম দর হাঁকিয়া বসে। অবশেষে স্থির হইল—যে কোম্পানীর গাড়ী, সেই এলেনবারী কোম্পানী, লরীর যে মূল্য ধার্য্য করিয়া দিবে—তাহাই উভয় পক্ষকে মানিয়া লইতে হইবে। আমার লরী এলেনবারী কোম্পানীকে exchangeএ দিয়া উহার পরিবর্তে উহাদের নিকট হইতে নূতন গাড়ী লইলে আমার ঐ পুরাতন লরীর দাম উহারা ১৭৫০ টাকা দিবে—স্থির হইল। নূতন গাড়ী আর লওয়া হইল না। এলেনবারী কোম্পানীর valuationএ আমার পুরাতন লরীর যে ১৭৫০ টাকা দর স্থির হইল, সেই দরেই গাড়োয়ানরা আমার লরীখানা কিনিয়া লইল। কিছুদিন ঐ লরী

চালাইয়া উহারা ১০০০/- এক হাজার টাকা loss দিয়া মাত্র ৭৫০/- টাকায় ঐ লরীখানা বেচিয়া ফেলিল।

মাস দেড়েক মোকদ্দমা চলিবার পর মোকদ্দমার রায় বাহির হইল। আমরা যে দশ জনকে আসামী করিয়াছিলাম— তাহার মধ্যে ৭ জনকে ছয় মাসের জন্য জামিন মোচল্কা দিতে হইয়াছে। অবশিষ্ট ৩ জন বিনা সর্তে খালাস পাইয়াছে। আবার কলে পূর্ব শান্তি ফিরিয়া আসিয়াছে। এই জামিন মোচল্কা হওয়ার ফলে আমার কল হইতে গাড়োনগণের উপদ্রব বর্তমানে সম্পূর্ণরূপে দূরীভূত হইয়াছে এবং আমার এই তেজস্বিতার ফলে মাত্র আমারই সমস্ত কল হইতে লরীর খরিদারের নিকট মাল বিক্রী করিয়া লরীতে রপ্তানী করিতে পারি।

উপসংহার ।

বান্ধালীর ব্যবসা' প্রায়ই দেখা যায় যে, কেহ কোন একটা বড় ব্যবসা' প্রতিষ্ঠা করিয়া সাফল্য লাভ করিয়া অর্থবান্ হইলে, তাহার পুত্র বা ওয়ারেশগণ, বাবু হইয়া যায় । বাল্যকাল হইতে তাহাদের অন্তরে সর্বদাই একটা ধারণা বদ্ধমূল হইয়া যায় যে, আমি বড় লোকের ছেলে । বাড়িতে চাকর বাকর থাকেই, সর্বদা তাহাদের দ্বারা নিজের সুখ, সাচ্ছন্দ্য, ভোগ, বিলাস হুকুম করিয়া সম্পাদন করে, হয়ত কিছু উচ্চ শিক্ষা অর্থাৎ ইউনিভার্সিটির ডিগ্রিলাভ করিয়া বিদ্যাভিমानी হইয়া পড়ে, পরে বান্ধালীর জাতিগত দোষ আনস্যাশ্রিয় হয় । যখন যৌবনে পদার্পণ করে, তখন ফুলে মধু থাকিলে যেমন মোমাছির দলকে সংবাদ দিয়া আনিতে হয় না, সেইরূপ অর্থ থাকিলে যত সব কুসঙ্গ মোসাহেবের দল আপনি আসিয়া জোটে, শেষে ৩টা W ডবলিউ একে একে আশ্রয় করিয়া বাবা মরার সঙ্গে সঙ্গে কারবারটা নষ্ট হইয়া, পরে ঋণ-জালে জড়িত হইয়া অচিরে সর্বস্বান্ত হইয়া পড়ে ।

যে আহাৰ নিদ্রা ভুলিয়া, গায়ের রক্ত জল করিয়া, নিজে ভোগ না করিয়া, ভাবী বংশধরের সুখের কামনা করিয়া, একটা কারবার প্রতিষ্ঠা করিয়া অর্থ সঞ্চয় করিয়া রাখিয়া গেল, অথচ একটা মস্ত বড় ভুল করিয়া গেল ছেলেদিগকে ভোগী ও বাবু করিবার সহায়তা করিয়া অর্থাৎ স্নেহের বশবর্তী হইয়া সদা সর্বদা তাহাদের আদ্যার অনুযায়ী ভোগ বিলাসের জিনিষ সরবরাহ করিয়া এবং বয়ঃপ্রাপ্ত

কার্যক্ষম হইলেও তাহাকে শারীরিক পরিশ্রমের কার্যে নিয়োজিত না করিয়া ।

“কর্মশূন্য মস্তিষ্ক শয়তানের আধার”। গীতায় ভগবান বলিয়াছেন, “আমি যাহাকে সর্বদা কর্মে লিপ্ত রাখিয়াছি সে আমার আশীর্বাদের পাত্র ।” সেই কর্ম নিজে যথেষ্ট থাকিলেও স্নেহের বশবর্তী হইয়া পুত্রকে শারীরিক পরিশ্রমের কার্যে লিপ্ত না করিয়া কর্মচারী দ্বারা ঐ সমস্ত কার্য করাইয়া, ভবিষ্যৎ কারবারটী রক্ষা করার উপযুক্ত শিক্ষাও হাতে কলমে পায় না সঙ্গে সঙ্গে কুড়ে হইয়া যায় ।

উপসংহারে আমি যাহা লিখিলাম সর্বত্রই যে এই রকম হয় এ কথা আমি বলিতেছি না, তবে সাধারণতঃ প্রায়ই এই রকম ঘটে এবং আমার এই ব্যবসা-ক্ষেত্রে ৩৫ বৎসর বহু ব্যবসায়ীর সহিত মিশিয়া মোটামুটী যাহা দেখিয়াছি তাহাই লিখিলাম এবং এই অভিজ্ঞতা লইয়া নিজের ছেলেগুলি যাহাতে ঐ পথাবলম্বী না হয়, তজ্জন্ত যথাসম্ভব সাবধানও হইয়াছি ।

প্রত্যেক বিষয় শিক্ষার পর পরীক্ষা দিয়া, শিক্ষায় পারদর্শিতার পরিচয় দিতে হয়, বিগত ১৩৩৩ সালে আমার যে হাঁপানী রোগ হইয়াছিল তাহা বহু চিকিৎসার ফলে এইক্ষণ এই দাঁড়াইয়াছে যে, কলিকাতায় থাকিলে আমার হাঁপানী হয়, বাহিরে থাকিলে ভাল থাকি । তাই দুই ছেলেকে ব্যবসা’ শিক্ষার সঙ্গে সঙ্গে পরীক্ষা করার জন্ত এবং নিজে বাহিরে থাকিলে সুস্থ থাকিবার জন্ত, উহাদিগকে কার্যের দায়িত্ব ভার দিয়া নিজে অবসর লইয়াছি ।

সম্পূর্ণ ।
